

TABLE DES MATIERES

RESUME-----	v
ABSTRACT -----	v
Liste des tableaux -----	viii
Liste des figures -----	viii
Liste des cartes -----	ix
Liste des abréviations et sigles -----	ix
GLOSSAIRE -----	xi
INTRODUCTION -----	1
1. CADRE GENERAL DE L'ETUDE -----	3
1.1. La culture de crédit -----	3
1.1.1. Conceptualisation -----	3
1.1.2. Les éléments de la culture de crédit -----	4
1.1.3. Triplet de la culture de crédit -----	5
1.1.4. Les sources de la culture de crédit -----	6
1.2. L'autonomie financière -----	7
1.2.1. Définition -----	7
1.2.2. Indicateurs de l'autonomie financière -----	7
1.3. Zone d'étude : Ambatondrazaka -----	8
1.4. Contexte de l'étude -----	9
1.4.1. Une Région majoritairement rurale et à vocation agricole -----	9
1.4.2. Pratique du crédit -----	9
1.4.3. Une région à faible pénétration des services financiers -----	12
1.5. La problématique et objectifs de l'étude -----	13
1.5.1. Problématique -----	13
1.5.2. Objectifs de l'étude -----	14
1.5.3. Hypothèses -----	14
2. MATERIELS ET METHODES -----	16
2.1. L'OTIV Alaotra Mangoro -----	16
2.1.1. Historique et Envergure du réseau -----	16
2.1.2. Mission et objectif -----	17
2.1.3. Les produits de l'OTIV -----	18
2.1.4. Les caisses choisies -----	19
2.2. Les membres de l'OTIV Alaotra Mangoro -----	20
2.2.1. Critères de sélectivité des emprunteurs -----	20
2.2.2. Montant accordé aux bénéficiaires -----	21
2.3. Partenaires techniques de l'OTIV allouant des formations sur le crédit à leurs attributaires -----	22
2.3.1. Le projet BV Lac -----	22
2.3.2. Le programme PER -----	22
2.3.3. Le Crédit avec éducation FFIVE -----	22
2.4. Démarche méthodologique -----	24
2.4.1. Phase de recherches bibliographiques -----	24
2.4.2. La collecte des données -----	24
2.4.3. Le traitement des données -----	27
2.4.4. Conditions de réalisation du travail -----	29
3. RESULTATS ET INTERPRETATIONS -----	31
3.1. Corrélation entre la fréquence de prêts et la culture de crédit -----	31
3.1.1. La fréquence de prêts -----	31
3.1.2. Evaluation de la culture de crédit des membres -----	33

3.1.3.	Fréquence de prêts et niveau de culture de crédit-----	39
3.2.	Impact de l'action des Organismes de développement sur la culture de crédit -----	41
3.2.1.	Part de l'OTIV -----	41
3.2.2.	Part des Organismes de développement -----	42
3.3.	Typologie des exploitations et autonomie financière -----	48
3.3.1.	Typologie des exploitants -----	48
3.3.2.	Autonomie financière des exploitants -----	50
3.3.3.	La culture de crédit et le genre -----	52
4.	DISCUSSIONS ET RECOMMANDATIONS-----	55
4.1.	Quelles sont les conditions de réussite du crédit émanant de l'emprunteur ? -----	55
4.1.1.	Utilisation efficace du crédit-----	56
4.1.2.	Respect de l'échéance -----	57
4.1.3.	Bonne appréhension des risques -----	58
4.2.	Quelles stratégies pour améliorer le taux de réussite du crédit ?-----	59
4.2.1.	Informé et former les membres-----	59
4.2.2.	Améliorer la méthode d'intervention de l'OTIV -----	62
4.2.3.	Améliorer le cadre global de l'intervention -----	63
	CONCLUSION GENERALE-----	66
	OUVRAGES CONSULTES -----	68
	Liste des annexes-----	70
	ANNEXES-----	71

Liste des tableaux

<i>Tableau 1 : Répartition des populations de la région dans l'espace</i>	9
<i>Tableau 2 : Présentation des Organismes de développement partenaires de l'OTIV et dispensant des formations sur le crédit à leurs adhérents</i>	23
<i>Tableau 3 : Grille d'évaluation du niveau de culture de crédit</i>	28
<i>Tableau 4 : Fréquentation de crédit formel et informel par l'emprunteur</i>	33
<i>Tableau 5 : Conception du crédit par les emprunteurs</i>	33
<i>Tableau 6 : Discipline financière des emprunteurs</i>	34
<i>Tableau 7 : Récapitulation des différents niveaux de culture de crédit rencontrés</i>	35
<i>Tableau 8 : Principales caractéristiques de chaque groupe d'emprunteurs basé sur le niveau de culture de crédit</i>	38
<i>Tableau 9 : Formes de l'éducation financière donnée par l'OTIV</i>	42
<i>Tableau 10 : Répartition du FGM dans le cadre du crédit en partenariat de l'OTIV et BV Lac</i>	43
<i>Tableau 11 : Evolution du taux de recouvrement des crédits en partenariat avec le BV Lac</i>	43
<i>Tableau 12 : Récapitulation de la situation du crédit en partenariat entre le PPER et l'OTIV</i>	44
<i>Tableau 13 : Comparaison des approches de différents Organismes dans le cadre du crédit en partenariat</i>	46
<i>Tableau 14 : Impact des formations allouées par les organismes de développement sur la culture de crédit des bénéficiaires</i>	48
<i>Tableau 15 : Contenu des formations sur le crédit (référentiel de compétence)</i>	61

Liste des figures

<i>Fig. 1 : Oignon d'HOFSTEDE : les différents niveaux de manifestation d'une culture</i>	4
<i>Fig. 2 : Triplet de la culture de crédit</i>	5
<i>Fig. 3 : Triplet de la culture de crédit au sein de la résolution du cercle vicieux de la pauvreté</i>	6
<i>Fig. 4 : Evolution vers l'autofinancement (RAKOTONDRAISOA M. S., 2007)</i>	7
<i>Fig. 5 : Pénétration des Services financiers dans la Région Alaotra Mangoro (INSTAT et al., 2006)</i>	12
<i>Fig. 6 : Accès des ménages aux crédits (INSTAT et al., 2006 ; FIDA, 2006)</i>	13
<i>Fig. 7 : Structure du réseau</i>	16
<i>Fig. 8 : Répartition de l'épargne en termes de montant (moyenne des situations mensuelles en 2008)</i>	18
<i>Fig. 9 : Répartition des différents types de crédit suivant leur montant, et suivant le nombre de bénéficiaires (à partir de l'Octroi 2008 du réseau)</i>	19
<i>Fig. 10 : Proportion des différents types de crédit par caisse (Octroi 2008) et Volume d'épargne par caisse (Code caisse Cf. ANNEXE 3)</i>	19
<i>Fig. 11 : Répartition des membres de l'OTIV selon leur statut (moyenne durant les 5 dernières années)</i>	20
<i>Fig. 12 : Répartition des emprunteurs selon le montant de crédit accordé (Octroyé 2007 au niveau de deux caisses représentatifs du Réseau)</i>	21
<i>Fig. 13 : Schéma de la construction d'un échantillon représentatif des membres emprunteurs</i>	26
<i>Fig. 14 : Classification des membres emprunteurs par leur fréquence de prêts en une année</i>	31
<i>Fig. 15 : Classification des membres emprunteurs par le nombre de prêts qu'ils ont contractés à l'OTIV</i>	32
<i>Fig. 16 : Classification des membres emprunteurs suivant leur ancienneté à l'OTIV</i>	32
<i>Fig. 17 : Répartition des enquêtés par leur niveau de culture de crédit</i>	38
<i>Fig. 18 : Répartition des enquêtés suivant le nombre de prêts qu'ils ont contractés avec l'OTIV depuis leur adhésion, et suivant leur niveau de culture de crédit</i>	39

<i>Fig. 19 : Classification des enquêtés plus de 3 ans d'ancienneté à l'OTIV, suivant la périodicité de leur prêts et tenant compte de leur niveau de culture de crédit</i>	40
<i>Fig. 20 : Répartition des enquêtés suivant leur fréquentation ou non d'autres Etablissements de crédit, tenant compte de leur niveau de culture de crédit</i>	40
<i>Fig. 21 : Fréquentation de crédit informel par les enquêtés et leur niveau de culture de crédit</i>	41
<i>Fig. 22 : Evolution du crédit en partenariat de l'OTIV et BV Lac</i>	43
<i>Fig. 23 : Evolution trimestrielle de l'effectif des bénéficiaires et Evolution trimestrielle de l'épargne et du crédit octroyé (US \$) depuis 2005</i>	45
<i>Fig. 24 : Répartition des enquêtés suivant les caractéristiques de leur exploitation</i>	50
<i>Fig. 25 : Répartition des enquêtés suivant leur autonomie financière</i>	51
<i>Fig. 26 : Autonomie financière des différents exploitants</i>	51
<i>Fig. 27 : Classification des enquêtés suivant leur système d'exploitation et leur niveau de culture de crédit</i>	52
<i>Fig. 28 : Arbre typologique des emprunteurs basé sur leur autonomie financière et leur niveau de culture de crédit</i>	53
<i>Fig. 29 : Relation entre le niveau de culture de crédit et impact du crédit</i>	55
<i>Fig. 30 : Probabilité d'avoir chaque impact du crédit à chaque élément de culture de crédit</i>	56
<i>Fig. 31 : Table d'équilibre du développement du secteur agricole (DID, 2005)</i>	64

Liste des cartes

<i>Carte 1 : Délimitation de la Région</i>	8
<i>Carte 2 : Répartition des Caisses de base de l'OTIV dans la région Alaotra Mangoro</i>	17

Liste des abréviations et sigles

ACEP	Alliance de Crédit et d'Epargne pour la Production
AFD	Agence Française de Développement
AIR	Associations d'intérêt Rural
BAD	Banque africaine de développement
BCM	Banque Centrale de Madagascar
BEST	Bureau d'Expertise Sociale et de Diffusion Technique
BFCE	Besoin de financement du cycle d'exploitation
BFV-SG	<i>Banky Fampanandrosoana ny Varotra</i> – Société Générale (Banque pour le développement du commerce)
BM	Banque Mondiale
BNI-CA	Banque Nationale pour l'industrie – Crédit Agricole
BOA	<i>Bank Of Africa</i> (Banque de l'Afrique)
BTM	<i>Bankin'ny Tantsaha Mpamokatra</i> (Banque pour les paysans producteurs)
BV LAC	Projet de protection et de mise en valeur des Bassins Versants du Lac Alaotra
CAF	Capacité d'autofinancement
CECAM	Caisse d'épargne et de Crédit Agricole Mutuels
CGAP	<i>Consultative Group to assist the Poorest</i> (Groupe consultatif d'assistance aux pauvres)
CIDR	Centre International de Développement et de Recherche
COOPEC	Coopérative d'épargne et de crédit
CSBF	Commission de Supervision Bancaire et Financière
DID	Développement International Desjardins

DRDR	Direction Régionale du Développement Rural
ESSA	Ecole Supérieure des Sciences Agronomiques
FENU	Fonds d'Équipement des Nations Unies
FERT	Fondation pour l'épanouissement et le Renouveau de la Terre
FFIVE	<i>Fikambanana Fampisamborana Ifanohanan'ny Vehivavy</i> (Groupe de crédit et de solidarité féminine)
FGM	Fonds de Garantie Mutualiste
FIDA	Fonds international pour le développement agricole
FIREF/VATSI	Fonds d'Insertion et de Réinsertion à l'Emploi Formel / <i>Voy Asa Tsimialonjafy</i>
FMI	Fonds monétaire internationale
GCV	Grenier Commun Villageois
GRET	Groupe de Recherche et d'Echanges Technologiques
Ha	Hectare
Hab.	Habitant
ICAR	International de Crédit Agricole et Rural
IDA	<i>International Development Association</i> (Association internationale de développement)
IMF	Institution de Microfinance
IRAM	Institut de Recherche et d'Application des Méthodes du Développement
JICA	<i>Japan international cooperation agency</i>
Km ²	Kilomètre carré
MGA	Malagasy Ariary
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Economiques
ONG	Organisation non Gouvernementale
OTIV	<i>Ombona Tahiry Ifampisamborana Vola</i> (groupe d'épargne et de crédit)
PARTA	Programme d'Animation Rurale Tanora Ambatondrazaka
PATFR	Programme d'Assistance Technique pour le Finance Rural
PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement
PPER	Programme de Promotion de l'Emploi et du Revenu
PSDR	Programme de soutien au Développement rural
SCAM	Société de crédit Agricole Mutuel
SCV	Systèmes de culture sous couvert végétal
SFD	Structure de Financement Décentralisé
SILAC	Société Industrielle du Lac Alaotra
SOMALAC	Société Malgache d'Aménagement du Lac Alaotra
SRA	Système de Riziculture Améliorée
SRI	Système de Riziculture Intensive
US\$	Dollar américain

GLOSSAIRE

Capacité d'autofinancement (CAF) ou flux potentiel de trésorerie : le potentiel de l'entreprise à dégager, de part son activité de la période, une ressource (un enrichissement de flux de fonds). Cette ressource interne pourra être utilisée notamment pour financer la croissance de l'activité, financer de nouveaux investissements, rembourser des emprunts ou verser des dividendes aux propriétaires de l'entreprise (Source : Encyclopédie libre Wikipedia, 2009)

Crédit revolving (ou fonds revolving): C'est un fonds de départ injecté à des cibles précis pour financer leur projet (exploitation), et dont le remboursement ne se fait pas au créancier, mais dans un compte commun aux bénéficiaires. L'argent restitué dans le compte constituera derechef un fonds de démarrage pour leur prochain cycle d'exploitation.

Microcrédit: littéralement, c'est un crédit de très petite taille. Toutefois, aucune littérature ne mentionne une définition consensuelle du montant maximum du microcrédit.

La taille du crédit permet de savoir si l'IMF cible véritablement les pauvres ou non (ROSENBERG R., 1997). Ainsi, pour des montants de crédit inférieurs à 20% du produit national brut (PNB) par tête d'un pays, les bénéficiaires peuvent être considérés comme très pauvres. Pour des montants de crédits supérieurs à 150% du PNB, les bénéficiaires sont considérés comme relativement aisés, donc non pauvres.

Soit pour les IMF à Madagascar, les références sont les suivantes

Année	20% du PNB par habitant (MGA)	150% du PNB par habitant (MGA)
2001	189 321	1 419 905
2002	187 709	1 407 815
2003	/	/
2004	269 306	2 019 795
2005	323 320	2 424 896
2006	369 810	2 773 572
2007	332 791	2 495 929
2008	340 096	2 550 722

Source : PNB/habitant : CIA World Factbook, et taux de conversion US\$/MGA : BCM, et nos calculs

Pauvreté : Elle peut être définie comme étant une privation inacceptable du bien-être de l'être humain. Ceci peut inclure aussi bien la privation physiologique que la privation sociale. Une personne peut donc être considérée comme pauvre quand elle ne peut pas se procurer les biens et services en quantité suffisante pour satisfaire ses besoins matériels ou biologiques fondamentaux (alimentation, santé, éducation, logement). La privation sociale élargit le concept pour inclure le risque, la vulnérabilité, le manque d'autonomie, l'impuissance et le manque de respect de soi.

Etre pauvre, c'est être à l'écart de l'ensemble de la société et exclu des ressources, chances et des sources de bien-être subjectives et objectives qui sont facilement à la portée des autres, autrement dit, être exclu du mode de vie auquel les autres ont largement accès dans la même société et non être simplement démunie des besoins les plus essentiels. Adam Smith endosse cette définition quand il affirme qu'être pauvre revient à devoir se passer de ce qui est nécessaire pour être un membre « respectable » de la société.

La notion de pauvreté varie selon les pays. Généralement, plus un pays est riche, plus son seuil de pauvreté est élevé. Pour permettre les comparaisons entre pays, la Banque mondiale a établi un seuil international de pauvreté égal à 1,25 dollar par jour et par personne en parité de pouvoir d'achat (PPA) en 2005.

Portefeuille de crédits : crédit non soldé en un temps donné.

Taux de recouvrement : le rapport entre le montant recouvré à un moment donné (somme de tous les montants remboursés à temps, anticipé, ou même en retard) et le montant dû pour cette période.

INTRODUCTION

Tant au niveau international que national, la microfinance est reconnue comme un outil efficace pour se retirer de la pauvreté. Autrement, l'Organisation des Nations-Unies n'aurait pas décrété l'année 2005 « Année internationale du microcrédit » ; de même, Muhammad Yunus, le fondateur de Grameen Bank et considéré comme le père de la microfinance, n'aurait pas emporté le Prix Nobel de la Paix en 2006 ; et le gouvernement malgache n'aurait pas mis en place la Stratégie Nationale de la Microfinance (SNMF) pour promouvoir ce dernier.




Les services de la microfinance s'adressent particulièrement à la majorité des populations rurales, qui ne sont pas éligibles au secteur bancaire classique, de part la dimension économique de leurs activités jugée petite, et souvent informelle, leur incapacité à fournir de garanties suffisantes, et de part leur faible niveau d'éducation ne leur permettant pas l'accès aux procédures bancaires.

Malgré ces événements marquant le succès de la microfinance ainsi que les missions sociales importantes qui lui sont attribuées, nombreux mettent encore en doute cette image positive de la microfinance. Ceci explique entre autres la faible pénétration des services de la microfinance.

Pour éclaircir ce sujet de façon objective, cette étude a été menée, notamment pour le cas des bénéficiaires de crédit au sein de l'OTIV ALaoatra Mangoro où certains emprunteurs présentent un dynamisme particulier face au crédit.

Nous pourrions nous demander si ces emprunteurs, après plusieurs prêts continuent à contracter du crédit à cause de leur culture de crédit, ou seraient-ils restés dépendants du crédit, sans atteindre leur autonomie financière ?

C'est ainsi que nous supposons que :

-  la fréquence de prêts est liée au niveau de culture de crédit de l'emprunteur ;
-  cette culture est le résultat des formations allouées par les organismes partenaires de l'OTIV ;
-  l'atteinte de l'autonomie financière dépend du type d'exploitation.

Avec les moyens mis à notre disposition, l'étude a été focalisée sur « la culture de crédit des bénéficiaires du crédit rural, ainsi que sur leur autonomie financière », cette dernière étant un des indicateurs de l'impact économique du crédit.

En effet, notre objectif est de déterminer les conditions de réussite du crédit qui proviennent de l'emprunteur lui-même, ainsi que les possibilités de renforcer cette culture.

L'étude présente ainsi un double intérêt : pour les emprunteurs qui pourront réussir avec le crédit, et pour l'IMF qui aura de « bons » payeurs au remboursement.

En première partie sera défini le cadre de l'étude, dans la deuxième partie seront précisés les matériels et méthodes utilisés, ensuite, la troisième partie fera ressortir les résultats obtenus et les interprétations, et enfin, la quatrième partie dans un esprit analytique seront avancées les recommandations.

Partie 1 :
CADRE GENERAL DE L'ETUDE

1. CADRE GENERAL DE L'ETUDE

1.1. La culture de crédit

1.1.1. Conceptualisation

▪ Définition de la culture

Dans le cadre de ce travail, le terme « culture » sera utilisé comme dans l'anthropologie sociale. Malgré les nombreuses définitions du terme, celles qui sont adaptées avec le présent mémoire sont celle d'Edward Burnet TYLOR, définissant la culture comme étant « *[un tout complexe qui englobe les connaissances, les croyances, l'art, la morale, la loi, la tradition et toutes autres dispositions et habitudes acquises par l'homme en tant que membre d'une société]*¹ » (TYLOR E., 1874, p.1) et celles de Geert HOFSTEDE stipulant que la culture est « *[la programmation de la pensée qui permet de distinguer les membres d'un groupe ou d'une catégorie de personnes d'une autre]*² » (HOFSTEDE G. 2001, [orig. 1980], pp. 9-10). Le terme fera ainsi référence aux modes de penser, de sentir et d'agir, qui sont caractéristiques d'un groupe de personnes.

▪ Définition du crédit

Le mot crédit vient du latin « *credere* » qui signifie « confiance ». Le sens attribué au terme « crédit » sera celui utilisé sur le marché financier. Il désigne des transactions en nature ou en espèce effectuées en contrepartie d'une promesse de remboursement, d'un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement ou une garantie dans un délai généralement convenu par avance. Bref, c'est un achat ou une location d'argent.

Dans ce sens, le « crédit » renferme deux grands concepts : (i) une marque de confiance et (ii) une obligation ou dette. En effet, pour bénéficier du crédit, il faut être crédible, digne de confiance, et par ailleurs, il doit être restitué ultérieurement.

Il est à noter que selon l'article 3 de la loi 2005-016 sur la microfinance, le crédit dans le cadre de la microfinance est un service financier de proximité offert à titre habituel à des personnes physiques ou morales, « *nécessaire pour promouvoir ou soutenir des activités génératrices de revenus leur permettant d'améliorer leur niveau de vie, d'atteindre une meilleure intégration sociale et d'accéder à un développement humain durable* ».

¹ Littéralement en français

² Littéralement en français

▪ Définition de la culture de crédit

La « culture de crédit » définit le niveau de connaissance en matière de crédit, la conception du crédit, et aussi le comportement ou l'attitude vis-à-vis du crédit. Selon d'autres auteurs, la culture de crédit est confondue à : (i) une culture de remboursement (OUSTRY M., 2008), (ii) la possession d'une discipline financière (IRAM-GRET, 2008) et (iii) une culture financière (OCDE, 2009).

1.1.2. Les éléments de la culture de crédit

En étant un tout complexe, la culture de crédit, tout comme d'autre culture, est composée de plusieurs éléments. Ces derniers ne s'expriment pas de la même façon. Les uns s'aperçoivent immédiatement alors que d'autres ne s'observent qu'après fréquentation avec l'individu. HOFSTEDE illustre ces différents niveaux de manifestation de la culture comme les tuniques d'un bulbe d'oignon, avec plusieurs éléments allant des plus fondamentaux ou implicites aux plus superficiels ou explicites. Les trois couches les plus observables (couches 4, 3, et 2) renferment les pratiques de l'individu.

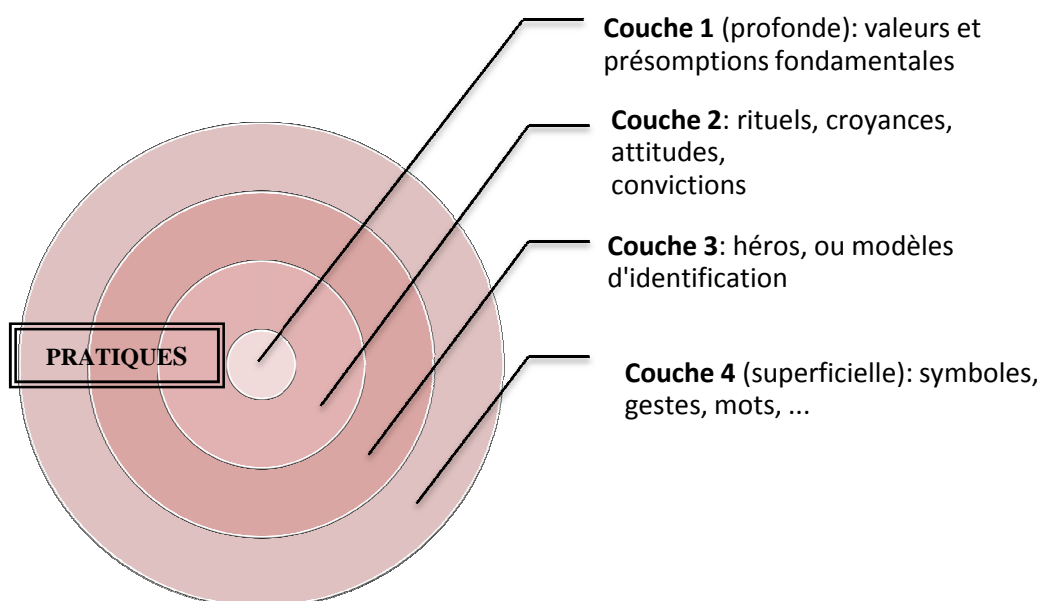


Fig. 1 : Oignon d'HOFSTEDE : les différents niveaux de manifestation d'une culture

▪ Les éléments profonds et inobservables de la culture de crédit

Au cœur de la culture de crédit, résident les présomptions fondamentales de l'individu c'est-à-dire sa façon de concevoir le crédit, et ses jugements qui s'y rapportent. Ces valeurs sont invisibles jusqu'à ce qu'elles deviennent évidentes par le comportement.

▪ Les éléments observables de la culture de crédit

La culture de crédit s'observe à travers le comportement vis-à-vis du crédit, c'est-à-dire dans la pratique de crédit. Les principaux éléments visibles de la culture de crédit, d'après la définition du crédit sont :

- la pratique ou non de crédit, qui peut être fréquente ou rare, formelle ou non ;
- la gestion du crédit : son utilisation, l'objet du crédit ; et
- la pratique du remboursement du crédit.

1.1.3. Triplet de la culture de crédit

Deux autres notions sont inséparables et forment un tout avec la culture de crédit : (i) la culture d'épargne et (ii) la culture entrepreneuriale. Tout comme dans la définition de la culture de crédit, la culture d'épargne et la culture d'entreprise désignent respectivement la possession d'un esprit d'épargne suite à la connaissance de l'importance de celle-ci, et la possession d'un esprit d'entreprise reconnaissant que l'argent investi fructifie normalement.

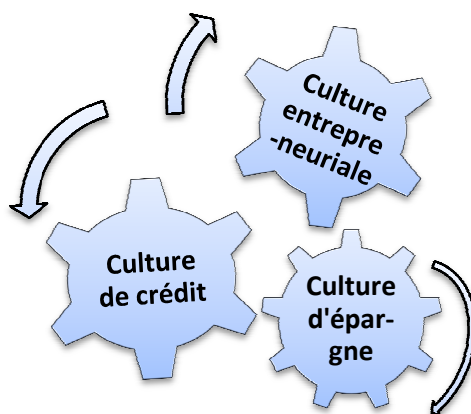


Fig. 2 : Triplet de la culture de crédit

Les relations entre ces trois notions s'expliquent comme suit. Le principe du marché financier se base sur la mise en relation de ceux qui détiennent la ressource financière (épargnants) avec ceux qui en ont besoin (emprunteurs). Donc sans épargne de la part des emprunteurs potentiels eux-mêmes ou des fournisseurs de fonds, les fonds de crédit existeraient difficilement. Par ailleurs, ce sont les investissements entrepris qui permettent de réaliser des bénéfices et de dégager ainsi des surplus ou épargne. Et les bénéfices ainsi réalisés peuvent être d'autant plus importants grâce à l'effet de levier du crédit³.

³ L'effet de levier du crédit s'explique par la formule du ratio de rentabilité financière qui est le produit de la rentabilité économique avec le coefficient d'endettement. En augmentant son endettement (c'est-à-dire son coefficient d'endettement), la rentabilité des capitaux investis dans l'Entreprise augmente. (FARBER A., 2002) et (SOLNIK B., 2001)

En outre, la relation entre ces trois notions se révèle dans la résolution du cercle vicieux de la pauvreté de Ragnar NURKSE (1953) par le crédit. Ce dernier constitue un moyen de rompre le cercle en augmentant l'investissement, puis la production, voire la productivité, et ensuite en améliorant le revenu et l'épargne (Cf. Fig. 3). Pour d'autres auteurs, c'est la « *contribution du crédit dans le phénomène d'accumulation économique* », ou tout simplement le « *cercle vertueux de l'investissement* », NGUYEN G. et al., 2000).

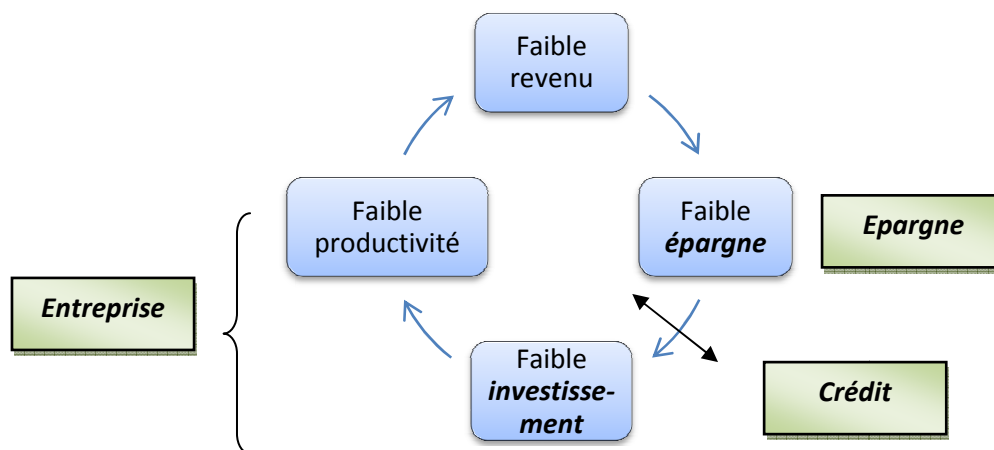


Fig. 3 : Triplet de la culture de crédit au sein de la résolution du cercle vicieux de la pauvreté

1.1.4. Les sources de la culture de crédit

Selon HALL et al. (1990, p. 34), la culture n'est pas un caractère inné, elle est acquise. D'abord, la société ou le groupe convive de l'individu influence consciemment ou non ses comportements. Ces groupes qui véhiculent les cultures et les transmettent de génération en génération sont appelés « institutions de socialisation ». Ces dernières peuvent être la famille, l'école, des institutions religieuses, ou d'autres institutions.

Pour la culture de crédit, elle peut être acquise de façon très diverse, directe ou indirecte : par l'éducation, formations ou sensibilisations ; par la pratique elle-même ou, par expérience ; par la politique de financement qui pourrait confondre le sens du crédit à un don ; ...

Si les pratiques, c'est-à-dire les parties superficielles de la culture sont plus sujettes au changement, les parties profondes sont plutôt difficiles à changer, elles perdurent. C'est à ce noyau dur de la culture qu'Edouard HERRIOT se réfère quand il dit que « *La culture, c'est ce qui demeure dans l'homme lorsqu'il a tout oublié* ».

1.2. L'autonomie financière

1.2.1. Définition

L'autonomie financière signifie indépendance financière, c'est-à-dire la possibilité de ne plus recourir à des fonds externes (crédit) et d'utiliser ses propres fonds pour le fonctionnement de son entreprise.

Rappelons que le recours à des fonds externes s'avère utile suite aux décalages temporels entre les achats et les ventes, ou entre l'installation d'une production et la première vente, donc entre les dépenses et les recettes dans le cycle d'exploitation, induisant ainsi un besoin de financement. C'est donc une question de disponibilité de liquidité au moment où les sorties d'argent sont nécessaires.

1.2.2. Indicateurs de l'autonomie financière

▪ Tableau de flux de trésorerie

Le flux de trésorerie ou *Cash flow* au sens anglo-saxon du terme, est obtenu par la différence entre les encaissements et les décaissements durant une période donnée. Le dressage d'un tableau de flux de trésorerie périodique (mensuel) permet alors d'identifier l'état de la trésorerie ou la disponibilité de liquidité tout au long du cycle d'exploitation.

Cette notion n'est pas à confondre avec la capacité d'autofinancement (CAF) de l'emprunteur ou flux potentiel, et non réel, de la trésorerie, analysée lors de sa demande de crédit, qui permet d'évaluer seulement sa solvabilité et non son autonomie financière.

▪ Crédit dégressif – épargne progressive

Pour une même exploitation dont la taille (en termes de superficie par exemple) est constante, l'atteinte progressive de l'autonomie financière se traduit par un crédit dégressif, et une épargne progressive.

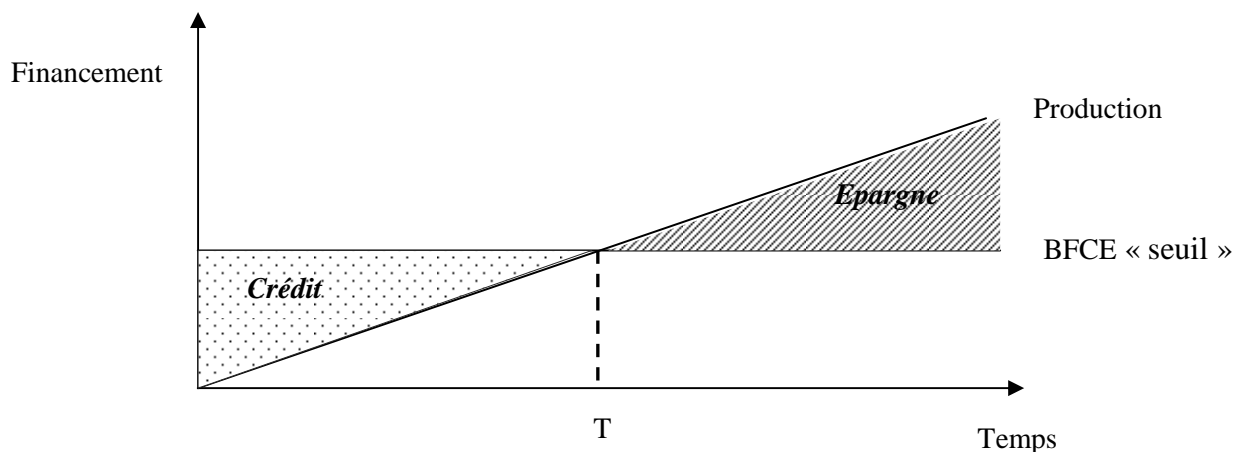


Fig. 4 : Evolution vers l'autofinancement (RAKOTONDRAISOA M. S., 2007)

1.4. Contexte de l'étude

1.4.1. Une Région majoritairement rurale et à vocation agricole

La Région d'Ambatondrazaka compte 1 142 059 habitants sur une superficie de 33 441 km² soit une densité globale de 34 hab. /km², et dont la majorité est rurale.

Tableau 1 : Répartition des populations de la région dans l'espace

DISTRICT	POPULATION	Densité (hab. /km ²)	Taux d'urbanisation
AMBATONDRAZAKA	382 474	59	21%
AMPARAFARAVOLA	295 756	42	14%
ANDILAMENA	87 892	12	34,46%
ANOSIBE ANALA	105 755	40	24,65%
MORAMANGA	270 182	28	17%
TOTAL	1 142 059	34	22,25%

Source : Cinq Districts de la Région ALAOTRA MANGORO (DRDR Alaotra Mangoro, 2007)

Comme dans la plupart des zones rurales, l'analphabétisme est encore une réalité dans cette Région : parmi la population âgée de plus de 15 ans, trois sur dix sont analphabètes⁴. Si la population active (15 à 59 ans) représente environ la moitié de la population (50,69%), la majorité (74,7%) travaille dans le secteur Agricole (INSTAT et al. 2006). En effet, les activités principales de la population sont par ordre d'importance la riziculture, l'élevage, l'exploitation forestière et la pêche.

La Région, avec environ 120 000 ha de rizières, constitue le principal bassin rizicole de Madagascar. La récolte qui oscille entre 250 000 tonnes et 300 000 tonnes par an, constitue la dixième de la production rizicole nationale.

1.4.2. Pratique du crédit

▪ Crédits informels

Sont classés dans la catégorie de crédits informels, tout crédit provenant d'un acteur qui n'est pas autorisé à œuvrer dans ce domaine. Il peut être un particulier, un commerçant, un collecteur, ou même une société. Les conditions d'obtention de tels crédits étant souvent plus simples, car basées sur des relations personnelles (relation familiale, moralité sociale, ...) sans exigence de garantie réelle, à part la récolte, ni de longues procédures administratives. Nombreux ménages en contractent pour lisser leurs besoins de trésorerie, surtout pour accomplir des devoirs sociaux (*famadihana*, ...). Le plus souvent, les crédits ainsi contractés

⁴ Le taux d'alphabétisation de la population âgée de plus de 15 ans est de 68,3% dans l'ensemble de la région : 82,4% en milieu urbain et 65,6% en milieu rural (INSTAT et al. 2006).

se remboursent en nature au moment de la récolte, et c'est le créancier qui collecte le recouvrement.

Ce système de financement s'adapte bien au milieu culturel de l'emprunteur, sauf qu'avec le taux d'intérêt très élevé dissimulé dans le remboursement par la récolte, allant facilement à 100% mensuellement, nombreux paysans se sont surendettés via ce système.

▪ **Historique du financement rural**

Comme dans toutes les régions de l'Ile, l'historique du financement rural est lié surtout à la politique de financement adoptée par l'Etat. La Région d'Ambatondrazaka a été particulièrement une zone d'investissement importante ciblée par la plupart des bailleurs de fonds (Banque Mondiale, AFD, BAD, Union Européenne, ...). Depuis 1960, elle a connu plusieurs formes de financement, que ce soit des fonds provenant de l'Etat, ou d'autres organismes.

♦ ***Part du financement public***

Depuis l'indépendance, les tentatives de l'Etat à financer les ruraux qui constituent la majorité de la population sont légion. Il intervenait ainsi par l'intermédiaire des sociétés d'Etat (Sociétés de Crédit Agricole Mutuel (SCAM) en 1975), ou de Sociétés parapubliques, parfois via des banques nationales (Banque Nationale Malgache (BNM), BTM), ou des Programmes nationaux (projet de soutien au développement rural (PSDR), voire par des collectivités décentralisées (*Fokontany*, ou groupement de villages). L'approche était tantôt par groupement, tantôt individuelle.

Actuellement encore, l'Etat intervient pour subvenir les agriculteurs, et les ruraux par le biais de la Direction Régionale de Développement Rural (DRDR).

♦ ***Contribution du secteur privé***

Depuis 1986, par la politique de libéralisation qui visait à responsabiliser les opérateurs économiques privés, le secteur bancaire était privatisé.

Les banques

Si la BOA (ex-BTM) s'est intervenu depuis longtemps dans le financement des agriculteurs, l'intervention de la BFV-SG et de la BNI-CA dans ce secteur est très récente, et se traduit surtout par le refinancement des IMF. Quant au financement direct, il peut être individuel, mais avec de gros montants (superficie supérieure à 5 ha, ou montant du crédit plus de 40 millions Ar), ou collectif moyennant d'association de crédit à caution solidaire (ACCS).

Les Industries Agricoles et Alimentaires

Beaucoup d'entreprises agro-alimentaires fonctionnent sous forme de filières intégrées avec les paysans producteurs en assurant le préfinancement de la campagne en contrepartie de la garantie de la production, entre autres la Société SILAC, qui depuis 1995, octroyait des crédits en nature et en espèces aux paysans présentant de garanties matérielles et de caution solidaire, outre le crédit stockage (GCV). La Société Fanampy Rice intervenait de la même manière depuis 2005-2006.

La Microfinance

La microfinance est un outil financier permettant de mettre à la disposition des gens à faible revenu et pauvres, souvent exclus du système bancaire classique, des services financiers de proximité et qui leur sont adaptés. Les Institutions de Microfinance (IMF) ou Structures de financement décentralisé (SFD) ont vu le jour à Madagascar dans les années 90, suite aux soutiens des projets de développement financés par des bailleurs de fonds et aux résultats fâcheux de l'ex-BTM, dans le financement rural.

Promoteurs de la Microfinance

L'installation des IMF a été promue par trois entités :

- le Gouvernement, par l'entremise de sa politique en faveur de la promotion d'un secteur financier au service du développement agricole avec notamment le concours de la Banque Mondiale ;
- les Bailleurs de fonds (Banque Mondiale, Union Européenne, Agence Française de Développement, Coopération Allemande, Inter coopération Suisse, ...) qui ont mis en œuvre plusieurs programmes de crédit ; et
- les opérateurs techniques spécialisés tels que les DID, FERT, IRAM, CIDR, ICAR, ACEP.

Evolution de la Microfinance

A Madagascar, depuis 1996, les IMF ont connu une phase de croissance et de développement marquée par : (i) l'extension géographique et consolidation des réseaux préexistants et (ii) la structuration et professionnalisation du secteur⁵.

Les IMF dans l'Alaotra n'ont pas échappé à cette évolution.

⁵ Etablissement de la Stratégie Nationale pour la Microfinance en 1999 ; Promulgation de la législation régissant les IMF attribuant l'agrément et le contrôle de ces IMF à la CSBF ; création d'instances de concertation nationale ; représentation des IMF *via* des organisations professionnelles (APIFM, AIM)

Différentes formes des Institutions de Microfinance

Nombreuses sont les formes d'institutions de Microfinance ayant œuvré dans cette région, entre autres :

- Les organisations financières de proximité (OFP)⁶

L'octroi de micro-crédit à leur niveau n'est qu'à titre secondaire dans l'appui attribué aux paysans (PARTA, Coopérative Koloharena), ou bien l'activité concerne exclusivement la collecte d'épargne (CEM).

- IMF non mutualistes (SAF/FJKM, ...)
- IMF mutualistes⁷

b) Les deux réseaux mutualistes de cette région sont la CECAM et l'OTIV. Leur intervention, notamment leur offre et leur cible, est quasi égale. Un produit qui différencie la CECAM est la Location Vente Mutualiste (LVM⁸), pour l'achat de matériels de production.

Le réseau OTIV, l'Organisme au sein duquel l'étude a été faite, fera encore l'objet de plus amples développements dans la prochaine partie.

1.4.3. Une région à faible pénétration des services financiers

Malgré les longues années d'existence de structure de financement dans cette région, tout comme dans l'ensemble du pays, l'accès au service financier est encore très limité. Le taux de pénétration des établissements de crédit étant très faible : 4,4% des ménages malgaches pour les IMF et 2,2% pour les Banques, en 2005.

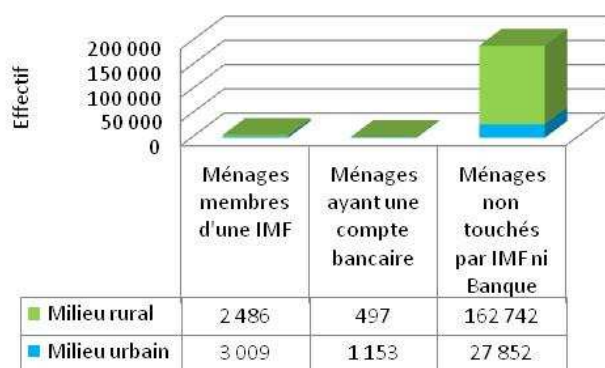


Fig. 5 : Pénétration des Services financiers dans la Région Alaotra Mangoro (INSTAT et al., 2006)

⁶ Ce sont des pré-institutions, qui sont en général de petites structures associatives ou ONG ou projets qui essaient de faire de la microfinance sans entrer directement dans le cadre de la loi en vigueur.

⁷ A la différence des IMF non mutualistes, les IMF mutualistes sont gérées par les élus des membres, qui sont eux-mêmes propriétaires de l'institution après avoir participé dans le capital social lors de l'adhésion.

⁸ ou location bail ou encore Leasing

Par ailleurs, le recours au crédit, notamment au crédit formel est une pratique qui n'est pas encore répandue à travers la société malgache : seulement 4% des ménages urbains et encore moins de 1% des ménages ruraux ont demandé du crédit formel dans la Région. Et parmi ces demandes, beaucoup ont été refusées.

En milieu rural, ceux qui ont obtenu du crédit informel sont 10 fois plus que ceux qui l'ont obtenu par voie formelle (Cf. graphique ci-après).

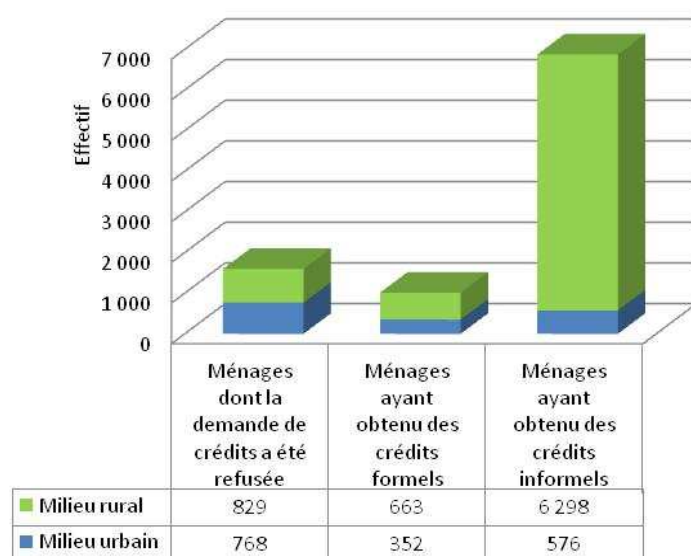


Fig. 6 : Accès des ménages aux crédits (INSTAT et al., 2006 ; FIDA, 2006)

1.5. La problématique et objectifs de l'étude

1.5.1. Problématique

Les agents de crédit et de recouvrement qui gèrent de près les portefeuilles de crédit et connaissent bien les débiteurs, ont remarqué que ce sont presque toujours les mêmes emprunteurs qui contractent du crédit, et ce de façon très répétée. L'on se demande alors : pourquoi ces emprunteurs contractent-ils souvent du crédit ? Est-ce le fruit d'une culture de crédit (Cf. partie 1.1), ou d'une dépendance vis-à-vis du crédit ? En d'autres mots, le bénéficiaire du crédit, après plusieurs prêts, a-t-il pu acquérir son autonomie financière et capitaliser, ou au contraire serait-il pris dans le cercle vicieux de l'endettement ?

Ces questions, qui remettent principalement en cause la culture de crédit des emprunteurs, retrouvent davantage leur raison d'être suite au faible niveau d'alphabétisation de la majorité de la population de cette région, et suite à différentes approches déjà menées pour financer cette zone.

1.5.2. Objectifs de l'étude

Bâtie autour de la problématique, l'étude a tenté d'analyser les conditions de réussite du crédit émanant de l'emprunteur, conditions liées à sa situation socioculturelle et économique.

La finalité de l'étude repose sur la proposition de stratégies permettant de renforcer la culture de crédit des emprunteurs pour qu'ils puissent optimiser l'utilisation du crédit et atteindre leur autonomie financière.

Pour y parvenir, les sous-objectifs suivants ont été définis :

- établir l'état de la culture de crédit des emprunteurs ;
- connaître les différents paramètres liés à la culture de crédit ;
- évaluer l'autonomie financière des emprunteurs ; et
- analyser l'approche des organismes intervenant dans l'éducation financière aux bénéficiaires de crédit.

L'étude essaie également de vérifier si le renforcement de la culture de crédit des membres serait bénéfique tant pour les membres qui pourront faire des crédits productifs, que pour l'institution qui aura de « bons » membres au remboursement.

1.5.3. Hypothèses

Pour répondre à la problématique et aboutir aux objectifs, trois hypothèses ont été émis :

- la fréquence de prêts est liée à une culture de crédit ;
- la culture de crédit est le résultat des actions des organismes de développement ;
- après plusieurs prêts, l'atteinte de l'autonomie financière dépend du type d'exploitation.

CONCLUSION PARTIELLE

La culture de crédit peut être définie brièvement comme étant la connaissance théorique du crédit ainsi que les pratiques qui y découlent. Cette notion va toujours de pair avec la culture entrepreneuriale et la culture d'épargne. Ce triplet constitue les éléments clés du cercle vertueux de l'investissement. Aussi, normalement, le crédit, après son utilisation abouti à un surcroît du revenu qui permet son remboursement et dégage un surplus ou épargne, et engendre à son tour l'autofinancement.

Le groupe impose à ses membres la conception du crédit. Dans une telle société où les individus sont moins éduqués, à niveau d'alphabétisation limité, et connaissent à peine des notions financières, issues encore du pratique informel du crédit, l'utilisation du crédit peut s'avérer dangereuse. De sorte qu'au lieu de constituer un outil vertueux, le crédit devient un outil dangereux en entraînant l'emprunteur dans un cercle vicieux de l'endettement.

Dans la partie qui suit, seront traités les outils utilisés, ainsi que les étapes suivies lors de l'analyse de ce problème.

Partie 2 :
MATERIELS ET METHODES

2. MATERIELS ET METHODES

2.1. L'OTIV Alaotra Mangoro

2.1.1. Historique et Envergure du réseau

Le projet de création d'institution de Microfinance dans la Province de Toamasina a démarré en 1992, et a été financé par le Développement International Desjardins (DID). Deux ans plus tard, la 1^{ère} caisse, Mutuelle d'Épargne et de Crédit « Ombona Tahiry Ifampisamborana Vola » (OTIV) a été créée dans cette zone, dans le cadre du projet d'assistance technique en finances rurales (PATFR) financé conjointement par le gouvernement malgache, l'Association Internationale pour le Développement (IDA) et le DID qui assurait la gestion du projet. En 1995, la Caisse École, ou l'actuelle Union Régionale, ou organe central, a été implantée à Ambatondrazaka. En 1997, l'antenne de Toamasina a été ouverte. C'est vers 2004 que l'antenne Alaotra Mangoro se détachait de celle du littoral.

Suite à la promulgation de la nouvelle loi 2005-016 du 29 septembre 2005 relative à l'activité et au contrôle des IMF, l'OTIV Alaotra Mangoro a obtenu l'agrément⁹ de la Commission de Supervision Bancaire et Financière (CSBF) en 2006, et a choisi, conformément à son capital, le classement en IMF de niveau 2, et est constituée sous la forme juridique de société coopérative.

Le réseau compte actuellement cinq Coopératives d'Épargne et de crédit (COOPEC) unissant vingt-quatre caisses de base dispersées couvrant la région (Cf. ANNEXE 3), et 30 000 membres en 2008.

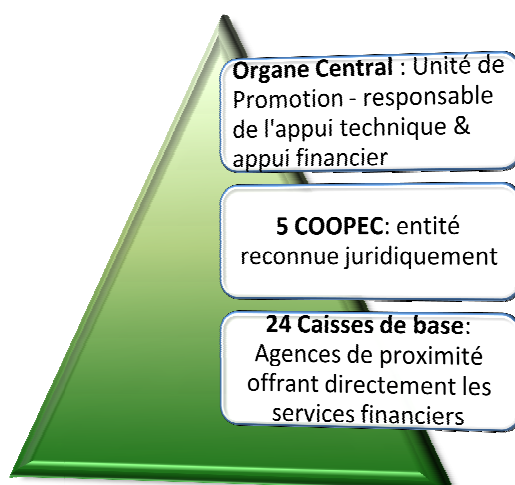


Fig. 7 : Structure du réseau

⁹ N° d'agrément de l'OTIV Alaotra Mangoro : 004/IFM/06



(Source : OTIV : Département Développement et Extension – Service Marketing)

Carte 2 : Répartition des Caisses de base de l'OTIV dans la région Alaotra Mangoro
(Cf. ANNEXE 3)

2.1.2. Mission et objectif

L'OTIV est une Institution financière chargée de collecter et mobiliser l'épargne locale et de promouvoir des services financiers accessibles et adaptés aux populations locales. Outre ce rôle financier, l'OTIV, en tant que mutualiste, a des missions essentiellement sociales. Elle est fondée sur les principes de coopération, de solidarité et d'entraide mutuelle. Son devise : « l'union fait la force » ou « *Ny ombona no hery* » confirme ses valeurs.

Les services ainsi offerts sont exclusivement destinés aux membres. Ces derniers ayant participé au capital social, constituent les « associés ». Ils ont droit aux décisions et aux contrôles de leur institution (Cf. ANNEXE 2).

Cependant, elle est obligée d'engager des techniciens salariés pour toute étude technique.

2.1.3. Les produits de l'OTIV

▪ Les opérations autorisées

En tant que IMF 2 mutualiste, l'OTIV est autorisée à exercer les opérations suivantes: l'octroi de micro-crédits à court et moyen terme ; la collecte de l'épargne uniquement de ses membres et des services connexes. Ces derniers peuvent être des opérations de virement interne, ou la location de coffre-fort ; ou encore des prestations de conseil et de formation.

Cependant, les produits et services offerts par l'OTIV sont encore limités faute de moyen, notamment que le réseau est encore en voie d'informatisation.

▪ Les produits offerts par l'OTIV

Les principaux produits proposés par l'OTIV sont :

- l'épargne :
 - dépôt à vue : qui peut être retiré librement
 - dépôt à terme : dont le retrait ne se fait qu'à échéance fixe. Ce type d'épargne constitue le seul placement offrant de l'intérêt.

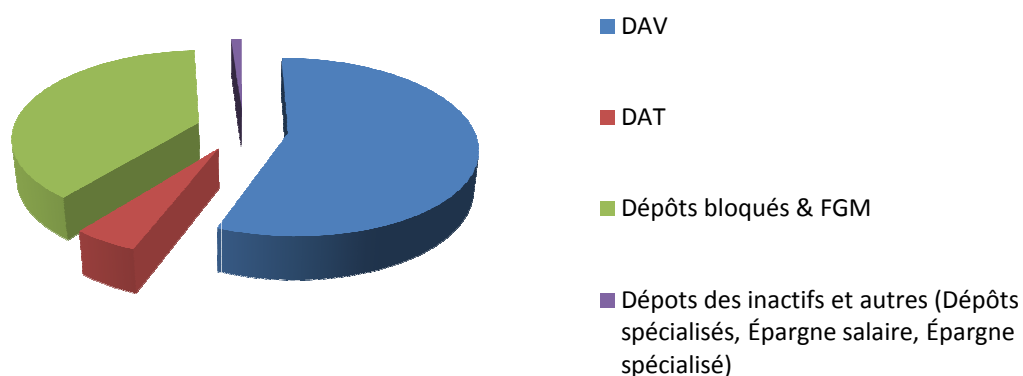


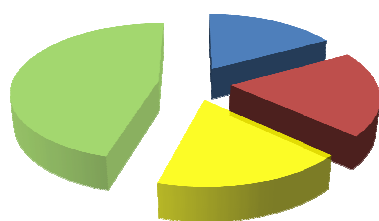
Fig. 8 : Répartition de l'épargne en termes de montant (moyenne des situations mensuelles en 2008)

- le crédit

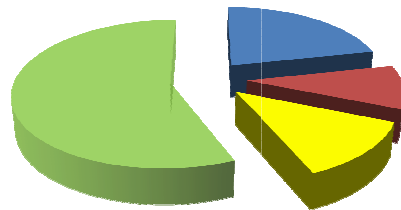
Suivant l'objet de prêt, les crédits offerts par l'institution peuvent être classés en quatre types principaux :

- crédit agricole : court terme (suivant le cycle de production) ;
- crédit commercial ;
- crédit équipement ; et
- crédit consommation : pour toute destination non génératrice de revenu (Cf. ANNEXE 16).

Volume de différents types de crédit



Proportion des différents emprunteurs suivant le type de prêt



■ CONSUMMATION

■ EQUIPEMENT

■ COMMERCE

■ AGRICOLE

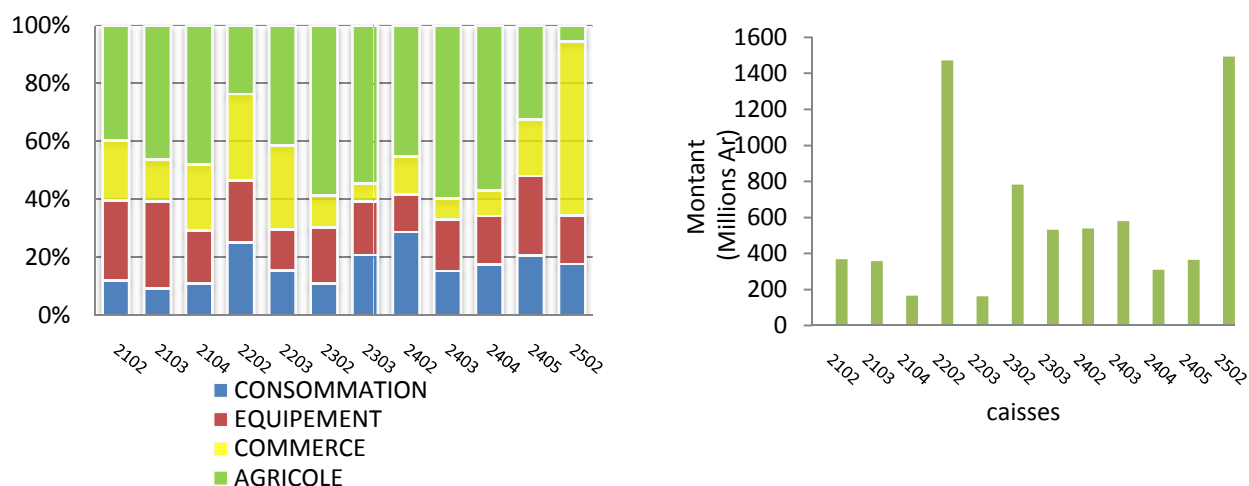
Fig. 9 : Répartition des différents types de crédit suivant leur montant, et suivant le nombre de bénéficiaires (à partir de l'Octroi 2008 du réseau)

En général, les crédits agricoles et les crédits aux consommations concernent les petits prêts, contrairement au crédit pour le commerce et pour l'équipement.

2.1.4. Les caisses choisies

Pour des raisons pratiques et selon les moyens mis à notre disposition, l'étude a été réalisée au niveau de 2 caisses de l'OTIV se trouvant dans la Commune Urbaine d'Ambatondrazaka mais intervenant dans plusieurs Communes Rurales (Feramanga Avaratra, Ambandrika, Ampitatsimo, Ambohitsilaozana, Amparihitsokatra, Ilafy, Manakambahiny Andrefana, Ambohitsilaozana, Antsangasanga, Bejofo, ...).

Ces 2 caisses représentent bien les types de caisse du réseau. Keta (2102) est parmi les caisses à tendance rurale, tandis que Fitaratra (2202) plutôt urbaine. La différence se fait au niveau de la proportion du crédit agricole dans le portefeuille, ainsi que l'importance de l'épargne.



(Source : OTIV – Situation de crédit 31/12/2008)

Fig. 10 : Proportion des différents types de crédit par caisse (Octroi 2008) et Volume d'épargne par caisse (Code caisse Cf. ANNEXE 3)

2.2. Les membres de l'OTIV Alaotra Mangoro

Les membres, et plus particulièrement les membres emprunteurs et leur culture de crédit, sont l'objet principal de l'étude. Comme toute IMF, les membres de l'OTIV sont des exclus des systèmes bancaires classiques. De part leur statut, ils sont constitués en majeure partie (87%) de personnes physiques, rurales ou urbaines, dont la plupart exercent des activités agricoles.

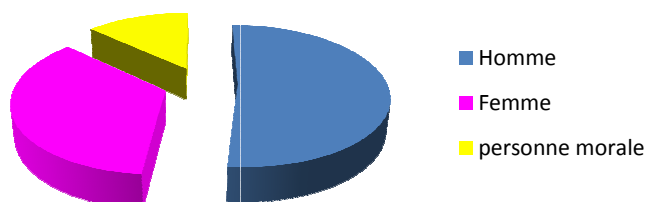


Fig. 11 : Répartition des membres de l'OTIV selon leur statut (moyenne durant les 5 dernières années)

Par ailleurs leurs critères de sélectivité lors de l'adhésion et lors de l'emprunt, ainsi que les montants de crédits qu'ils ont bénéficiés permettent de mieux les caractériser.

2.2.1. Critères de sélectivité des emprunteurs

En tant que mutualiste, l'OTIV n'offre ses produits qu'à ses membres. L'adhésion est libre, volontaire et ouverte à tous, moyennant d'un droit à 7 400 Ar.

▪ Conditions d'éligibilité aux prêts

En général, les conditions d'éligibilité aux prêts de l'institution sont les suivantes :

- membership préalable de 3 mois ;
- la présence de garanties qui servent de rempart pour l'Institution en cas d'éventuelle incapacité à rembourser :
 - garanties matérielles dont la valeur équivaut à 150% du montant sollicité ;
 - garanties financières : ou dépôt obligatoire équivalent au cinquième (20%) du montant sollicité ;
 - garanties morales surtout indispensables pour les membres dont les garanties matérielles n'ont pas de valeurs juridiques convenables, et qui sont obligés de se réunir en groupe solidaire pour une caution solidaire ;
- rentabilité du projet et présence de marché : bilan positif du Compte d'exploitation prévisionnel ;
- capacité de remboursement : ratio de solvabilité (proportion de la dette par rapport aux revenus monétarisés) n'excédant pas les 33,3%¹⁰ ;

¹⁰ Cette notion de ratio de solvabilité a été rapprochée à la notion de « quotité cessible », ou coefficient d'endettement qui ne doit pas excéder 33,3% . La dette doit constituer au plus, le tiers des revenus monétarisés.

- intérêts : qui doivent intégrer tous les coûts de l'IMF et la capitalisation pour sa croissance variant, suivant le type de crédit, de 1,6% mensuel à 2,5%, calculé à partir du capital restant dû (taux dégressif) ; et
- frais de dossier : estimé à 2,5% du montant du crédit débloqué avec un minimum de 2 000Ar.

La décision finale pour l'accord ou non du prêt appartient au Comité de Crédit, constitué des élus des membres, qui font des analyses basées sur la moralité. Quant aux techniciens, leur responsabilité s'arrête aux analyses de dossiers et à des propositions techniques. Toutefois, le Comité de crédit ne peut pas accorder une somme supérieure à celle proposée par les techniciens.

2.2.2. Montant accordé aux bénéficiaires

Le montant du crédit varie suivant l'objet du crédit et la taille du projet. Evidemment le montant serait différent pour deux prêts dont l'un utilisé pour acheter d'intrants agricoles (semence, engrais, ...), et l'autre pour l'acquisition d'un matériel de production (charrue, motoculteur, ...). Par ailleurs, le montant accordé est aussi fonction de la solvabilité de l'emprunteur.

Dans la définition du « Microcrédit » avancé par le Groupe consultatif d'assistance aux pauvres ou CGAP¹¹, définition par rapport au montant accordé, environ 25% des crédits octroyés par l'OTIV peuvent être considérés comme Micro crédit, la plupart sont des petits et moyens crédits, et une faible partie est jugée comme de grosse somme (supérieure ou égale au 150% du PNB).

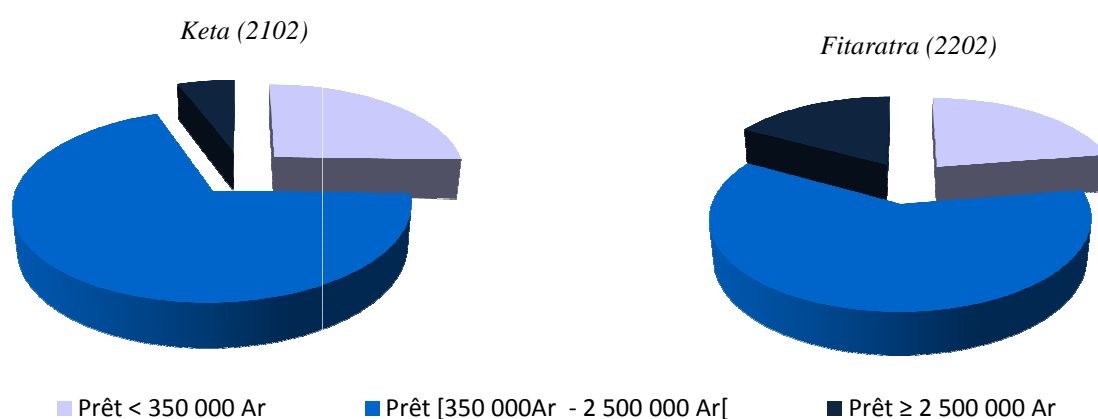


Fig. 12 : Répartition des emprunteurs selon le montant de crédit accordé (Octroyé 2007 au niveau de deux caisses représentatifs du Réseau)

¹¹ Cf. glossaire : « Microcrédit »

2.3. Partenaires techniques de l'OTIV allouant des formations sur le crédit à leurs attributaires

Parmi les nombreux acteurs de développement locaux (fournisseurs de matériels de production, des fournisseurs d'intrants, administration, ...) qui collaborent avec l'OTIV dans l'accomplissement de ses missions, notamment pour améliorer davantage l'accès au crédit, l'étude s'intéressera à l'intervention de ceux qui ont dispensé de formation concernant le crédit à leurs bénéficiaires, et particulièrement à celle :

- du Projet BV Lac financé par l'AFD, le JICA, et la BM ;
- du Programme PPER financé conjointement par l'USAID et par le gouvernement malgache ; et
- de l'ONG Freedom from Hunger dans le cadre du Crédit Avec Education (CAE) nommé : FFIVE (*Fikambanana Fampisamborana Ifanohanan'ny Vehivavy*) ou caisse féminine.

2.3.1. Le projet BV Lac

C'est un projet de mise en valeur et de protection des bassins versants du Lac Alaotra. Dans ce contexte, il promeut des techniques agro-écologiques entre autres la culture sur couverture végétale ainsi que la vulgarisation des résultats de recherche visant à accroître et à sécuriser les revenus des paysans. Ainsi, pour appuyer financièrement ses paysans partenaires, le projet les cautionne techniquement et financièrement, auprès des institutions financières telles que l'OTIV et la BOA.

2.3.2. Le programme PER

C'est un programme national pour la promotion de l'emploi et des revenus. Afin de créer de l'emploi et de réinsérer les jeunes à l'emploi formel, le programme met des fonds de crédit au compte de l'OTIV, pour financer les groupes sociaux pauvres ayant suivi des formations professionnelles au sein du Programme et ayant pratiqué ces formations.

2.3.3. Le Crédit avec éducation FFIVE

C'est un programme intégré au sein de l'OTIV. La FFIVE « *Fikambanana Fampisamborana Ifanohanan'ny Vehivavy* » (littéralement, groupe de crédit et de solidarité féminine) ou « Caisse Féminine » est un programme s'inspirant des banques villageoises et où sont intégrés des services financiers (notamment, épargne et crédit) avec l'éducation des adultes basée sur des dialogues. Les bénéficiaires sont des femmes « démunies », n'ayant pas de garantie

matérielle, mais s'organisant par groupe pour caution solidaire. En voici un tableau permettant de résumer la portée de ces organismes.

Tableau 2 : Présentation des Organismes de développement partenaires de l'OTIV et dispensant des formations sur le crédit à leurs attributaires

	BV Lac (AFD/JICA/ BM)	PPER/ VATSI (PNUD/ Gouvernement)	FFIVE (BM & PNUD)
Mission & Objectifs	-Accroître et sécuriser les revenus des producteurs -Préserver l'environnement -Appuyer les organisations des producteurs en leur permettant de devenir progressivement des maîtres d'ouvrages locaux d'actions de développement	-Insertion des jeunes à la vie active -Professionnalisation de la classe sociale pauvre dans les métiers de base -Création d'auto-emploi pour les plus défavorisés → Augmenter la contribution des filières porteuses à la croissance économique	-Lutte contre la pauvreté -Promotion de l'insertion sociale des femmes -Intégration des bénéficiaires à une IMF
Période & zone d'intervention	2003 à 2013 : au niveau de 3 zones : -Ouest : Amparafaravola -Nord-Est : Imerimandroso, Ambatosoratra -Vallée Marianina & PC 15	2005 à 2008 : au niveau du District d'Ambatondrazaka et à Brieville	Depuis l'an 2000, et recouvre entièrement la région
Cibles	Moyens et petits exploitants groupés en Association	Personnes n'ayant pas de revenu mais ayant un projet (particulièrement : femmes ; jeunes ; handicapés ; personnel déflaté de l'Etat)	Théoriquement, femmes issues des familles les plus démunies, mais en réalité, de classe sociale plus ou moins pauvre (à habitat traditionnel et dont les enfants n'ont pas accès à l'école)
Objets de prêt	Culture contre-saison & saison	Aviculture, Pisciculture, SRI/SRA, Pâtisserie, Art culinaire, Culture sèche	Petits commerces (cycle très court : 4 mois)
Montant		Lors de la 1 ^{ère} vague, ≤ 1 450 000 Ar Lors de la 2 ^{ème} vague : ≤ 400 000 Ar	Cycle 1 : ≤ 50 000Ar Cycle 2 : ≤ 70 000Ar ... Cycle10 : ≤ 500 000Ar

2.4. Démarche méthodologique

Suite à la détermination de la problématique, le protocole de recherche contenant la démarche méthodologique et le chronogramme du travail (Cf. *ANNEXE 1*), a été établi.

2.4.1. Phase de recherches bibliographiques

C'est un préalable indispensable aux travaux de recherche. Non seulement, la bibliographie a fourni les renseignements de base sur le sujet et sur la zone d'étude, mais aussi oriente vers les nouvelles pistes de recherche. De plus, des études antérieures ont pu servir de référence et/ou d'appui aux résultats obtenus.

2.4.2. La collecte des données

Dans le souci de la fiabilité des données, les informations ont été recueillies à trois niveaux différents : auprès de l'OTIV, auprès des membres emprunteurs et auprès des partenaires techniques de l'OTIV (Cf. partie 2.3 ci-dessus).

▪ Au niveau de l'OTIV

Les données de base ont été collectées auprès de l'OTIV, l'organisme au sein duquel s'est déroulé le stage. La collecte de données consistait à la consultation de différents documents internes¹² pour une meilleure compréhension des fonctionnements de l'IMF, ainsi que des dossiers concernant directement les prêts :

- *situations mensuelles de crédit* mentionnant les principaux paramètres du crédit (montant du capital, l'objet du prêt, la date d'octroi, la date d'échéance, le solde, ...) ainsi que des informations sur l'identité des bénéficiaires (nom, numéro folio¹³, adresse) ;
- *dossiers de prêts* des membres depuis son 1^{er} prêt à l'OTIV (demandes de prêts, fiches de prêts, ...) pour établir leur historique de prêt (Cf. *ANNEXE 5* et *ANNEXE 5*).

Les dossiers de demande de prêt renseignent sur le membre (identité, activités, actifs, ...), sur le projet à financer (compte d'exploitation), sur le budget de la famille de l'emprunteur, sur les garanties matérielles, ... Tandis que les fiches de prêts mentionnent des détails sur le crédit (modalité de déblocage, modalité de remboursement, respect ou non des échéances, ...).

Après les enquêtes, les informations obtenues ont été recoupées auprès des techniciens de l'OTIV.

¹²Manuel de politiques et procédures de l'OTIV ALMA, des supports physiques des formations accordées aux dirigeants, et aux techniciens employés

¹³ Le numéro folio est une sorte d'immatriculation des membres adoptée par chaque caisse de base de l'OTIV ALMA. Il est ordonné suivant la date d'adhésion du membre à l'OTIV (plus il est petit, plus le membre est ancien)

▪ **Au niveau des membres emprunteurs**

Pour voir de près la pratique de crédit par les membres, une enquête ouverte a été menée auprès des membres emprunteurs. Ces derniers étaient visités, selon leur disponibilité, dans leur foyer ou au champ de travail (au champ, au marché pour les commerçants, ...). Ceci permettait, en outre, de confirmer les informations déjà obtenues à partir des dossiers de crédit. Les préalables à l'enquête consistent à la construction d'un échantillon représentatif des membres emprunteurs ainsi qu'à l'élaboration de fiche d'enquête.

♦ **Echantillonnage**

La population étudiée renferme tous les membres emprunteurs à l'OTIV, soit près de 13 000 en 2008. Mais l'étude étant focalisée sur deux caisses de l'OTIV, la population considérée était les emprunteurs ayant contracté du crédit durant l'année 2007, y compris tous ceux qui ont contracté du crédit rizicole et/ou du crédit stockage durant les campagnes 2006-2007 et 2007-2008, auprès des deux caisses choisies. Cette population compte au total 1 317 individus. Cette taille ne permet pas l'étude de l'historique de crédit, et à plus forte raison un entretien individuel, de sorte que l'échantillonnage était inéluctable.

En premier lieu, un échantillonnage par stratification a été effectué en tenant compte de certains critères supposés liés à la culture de crédit :

- *l'adoption de crédit rizicole* : dans cette région, dit grenier à riz, où la production rizicole est excédentaire, l'activité principale est la riziculture et toute autre activité tourne autour de cette dernière ;
- *l'ancienneté du membre* ;
- *le montant contracté* ; et
- *la fréquence de prêts en 2007, évolution du montant et du type de crédit.*

Ces renseignements ont été extraits des situations mensuelles et nominatives de crédit de l'année 2007. Ainsi, 186 ont été retenus, avec des strates de mêmes proportions que la population (Cf. ANNEXE 4).

En second lieu, avant d'entamer l'enquête proprement dite, un deuxième échantillonnage à partir de l'échantillon précédent a été entrepris. Bien que la représentativité, dans une telle enquête (enquête ouverte), soit obtenue par saturation¹⁴, les points suivants ont été considérés pour une meilleure représentativité :

- la fréquence de crédits et séquence de types de prêts ;

¹⁴ Saturation : la collecte d'information s'arrête lorsqu'il n'apparaît plus d'éléments nouveaux. (Spécifique pour les enquêtes ouvertes qui suggèrent des réponses larges).

- la période allant de l'adhésion au 1^{er} prêt : But de l'adhésion (prêt ou épargne), ... ;
- les montants contractés : en moyenne, minimum et maximum, évolution ;
- la continuité des prêts depuis le 1^{er} crédit ;
- la localisation (milieu urbain ou rural) ;
- les activités ;
- l'âge, et l'ancienneté à l'OTIV ;
- le fait d'avoir bénéficié ou non des actions des Organismes de Développement ; et
- le respect du calendrier et de l'échéance (tout en considérant les retards ponctuels c'est-à-dire les accidents).

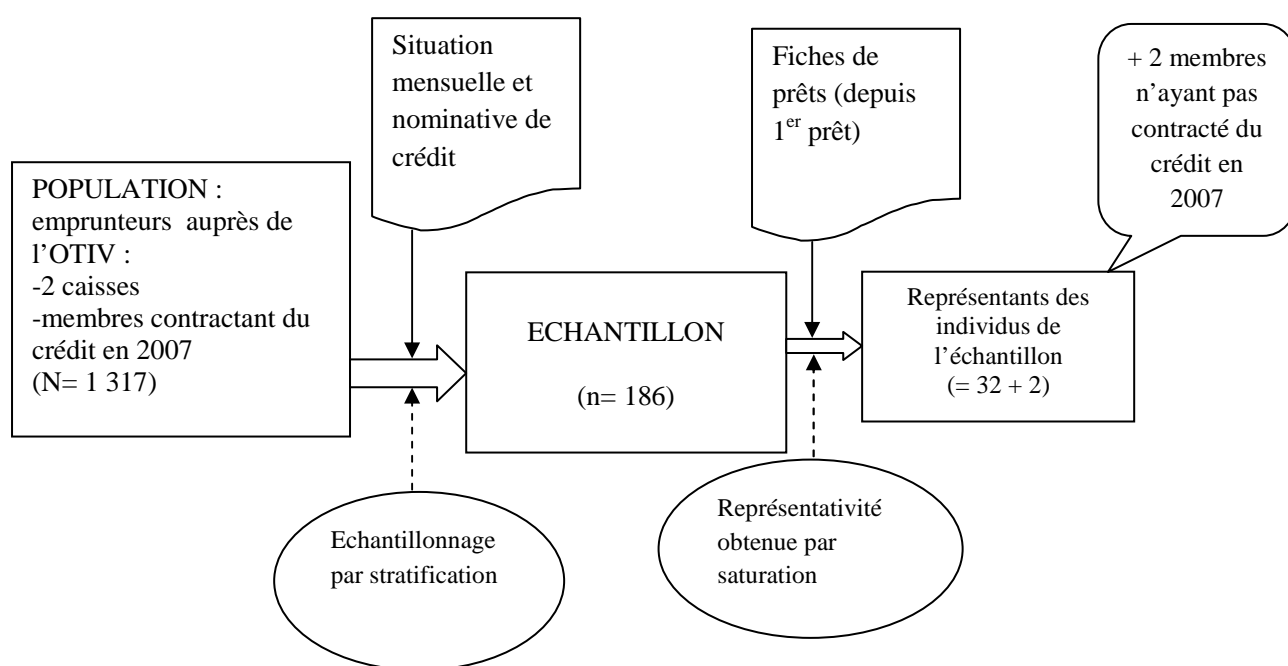


Fig. 13 : Schéma de la construction d'un échantillon représentatif des membres emprunteurs

♦ **Fiche d'enquête**

La fiche d'enquête servait de guide durant l'entretien avec le membre pour orienter toujours la discussion vers l'objectif de l'enquête qu'est l'étude de sa culture de crédit. Les questionnaires étaient formulées de façon à ce que l'enquêté puisse s'exprimer librement. Les questions ainsi posées concernaient :

- la motivation de l'enquêté lors de son adhésion à l'OTIV ;
- sa conception du crédit ;
- son historique de prêts (au sein de l'OTIV, que dans d'autres Etablissements de crédit, voire les prêts informels), historique de remboursements ;
- la gestion de prêt ;

- sa perception personnelle de l'impact de crédits qu'il a contractés ; et
- l'évaluation des impacts de l'intervention d'Organisme de développement si l'enquêté a déjà bénéficié une telle assistance.

Par ailleurs, à titre de présentation, des questions portant sur l'activité de l'enquêté ont été posées (Cf. *ANNEXE 7.a*).

▪ **Au niveau des partenaires techniques de l'OTIV**

Pour évaluer l'impact des formations dispensées par ces Organismes en matière de culture de crédit, et d'en déterminer les causes, une enquête a été menée auprès des responsables de ces organismes. Les questions principales touchaient les modules de formations dispensées (thèmes, durée, type de formateurs, approche, évaluation), l'obligation aux formations, l'approche lors de la sélection des cibles, l'approche lors de la formation, ...(Cf. *ANNEXE 7.b*). Par ailleurs, l'impact de leur intervention était évalué d'après la discipline financière de leurs attributaires, l'évolution de l'effectif de ces derniers, l'évolution spatiale du projet mené par l'Organisme, ...

2.4.3. Le traitement des données

Le logiciel de traitement de données utilisé est principalement XLStat.

Pour le test de corrélation entre les variables étudiées, c'est celui de Khi^2 ¹⁵ avec une marge de 5% d'erreur qui a été choisi, pour sa précision.

Par ailleurs, l'élaboration de typologie, qui permet de simplifier la réalité en la réduisant à quelques principaux types, a toujours précédé l'analyse, que ce soit dans l'étude de la culture de crédit que dans l'évaluation de l'autonomie financière des bénéficiaires de crédit.

▪ **Méthode d'évaluation du niveau de culture de crédit**

Pour faciliter l'évaluation du niveau de culture de crédit des membres, leur conception et leur pratique du crédit ont été simplifiées ou codées, en usant une grille permettant de les catégoriser.

Partant du concept de la culture de crédit (partie 1.1), la référence prise est que le microcrédit est destiné à financer une activité génératrice de revenu (AGR) pour dégager des bénéfices (partie 1.1.3) et pour être rendu après. Une bonne culture de crédit implique donc une vision optimiste du crédit, et son utilisation à des projets rentables, la possession d'une discipline financière, notamment l'obligation de rembourser à temps le crédit.

Un emprunteur à niveau de culture de crédit élevé aurait rempli toutes ces conditions. Si toutes les conditions sont remplies à part le respect de l'objet qui n'est que partiel, le niveau

¹⁵ Le test de Chi^2 est un test statistique permettant de vérifier la corrélation ou non de deux variables qualitatives.

de culture de crédit est moyen. Et dans le cas où l'une des conditions manque, l'emprunteur est jugé à bas niveau de culture de crédit.

Tableau 3 : Grille d'évaluation du niveau de culture de crédit

Niveau de culture de crédit	Objet de prêt	Respect de l'objet	Obligation de remboursement	Respect de la date de remboursement	Vision (optimiste ou pessimiste)
Niveau élevé (=Référence)	AGR et/ou investissement	x	x	x	+
Niveau moyen	AGR et/ou investissement	Ø	x	x	+
Niveau bas* (dès que l'un des critères manque)	Dépannage	Ø	x	x	+
	AGR et/ou investissement	0	x	x	+
	AGR et/ou investissement	x	0	x	+
	AGR et/ou investissement	x	x	0	+
	AGR et/ou investissement	x	x	x	-

*Pour le niveau bas, il ne s'agit pas d'une liste exhaustive de tous les cas possibles. Ces quelques exemples ont été mentionnés pour une meilleure illustration du cas.

Légende :

- « x » : oui
- « 0 » : non
- « Ø » : partiellement
- « + » : positif
- « - » : négatif

■ Méthode d'évaluation de l'autonomie financière

L'autonomie financière des bénéficiaires de crédit a été évaluée à partir de certains indicateurs liés à la disponibilité de liquidité dans la trésorerie. Ces indicateurs ont été obtenus durant l'entretien fait avec l'emprunteur, et complétés par les données issues de ses fiches de prêts.

◆ L'origine de « l'épargne préalable¹⁶ »

Soit elle provient du fonds propre de l'emprunteur, soit d'un fonds externe.

Dans le premier cas, au lieu d'utiliser directement son propre fonds dans son exploitation, l'emprunteur préfère le placer comme garantie pour obtenir un fonds de crédit cinq fois supérieur. Et dans le deuxième cas, sans doute, l'emprunteur en question ne peut, pour le moment, en aucun cas s'autofinancer.

◆ L'objet de prêt

Le recours au crédit dépannage reflète un problème de trésorerie, ou l'absence d'épargne pour faire face à un imprévu. Tandis que le crédit investissement servant à étendre l'exploitation : à

¹⁶ L'épargne préalable ou épargne obligatoire est la garantie financière requise pour un prêt. Elle équivaut au 1/5^{ème} du montant sollicité

la rendre plus performante (motorisation), à agrandir la superficie, à faire un placement d'argent dans un actif immobilisé (maison), marque une atteinte de l'autofinancement.

♦ La séquence de plusieurs types de prêts et l'évolution du montant

Une exploitation dont la taille reste inchangée en une période, est estimé avoir atteint son autonomie financière si elle contracte de moins en moins du crédit jusqu'à ne plus en contracter.

▪ Méthode de détermination des « accoutumés » au crédit

L'« accoutumance » au crédit a été évaluée d'après la « fréquence de prêts » ou le nombre de prêts contractés en une période bien déterminée.

Elle peut être exprimée par :

- le nombre de prêts contractés depuis l'adhésion ; et
- le rapport « Nombre de crédits contractés/ ancienneté en nombre d'années à l'OTIV », noté N/A, qui est plus significative, car reflète directement l'accoutumance ou non du membre au crédit, en révélant la périodicité moyenne de prêts :
 - si $N/A \approx 1$, le prêt se fait à peu près tous les ans ;
 - pour $N/A \approx 0,5$, le prêt se répète tous les deux ans ;
 - pour $N/A \approx 0$, le prêt est très rare.

Toutefois, ce rapport doit être combiné avec l'ancienneté moyenne des individus considérés, pour éviter des conclusions hâtives telles que pour un nouveau membre qui débute son prêt (N/A équivaut à 1), il contracte du crédit annuellement, alors que ce n'est pas le cas.

Ce rapport est d'autant plus fiable que l'ancienneté du membre à l'Institution est élevée. Ainsi ne seront considérés que les enquêtés ayant été membres depuis 3 ans au moins, lors de l'évaluation de N/A.

2.4.4. Conditions de réalisation du travail

La principale difficulté rencontrée lors de la réalisation du travail était la collecte de données au niveau de l'OTIV qui était encore en phase d'informatisation de ses bases de données. La consultation des fiches manuscrites ralentissait la collecte. Par contre, lors de l'enquête au niveau des membres emprunteurs, le fait d'être étranger à la région et à l'OTIV, constituait un atout car incitait les enquêtés à s'exprimer librement, sans dévier la réalité. De même, le fait que le stage ait coïncidé avec la campagne rizicole, a beaucoup aidé dans la compréhension du fonctionnement des ménages ruraux.

CONCLUSION PARTIELLE

Au sein de la Région Alaotra Mangoro, l'OTIV constitue un des grands réseaux d'institution de microfinance. En tant que tel et avec sa forme mutualiste, promouvoir l'accès des ruraux aux services financiers dans le cadre du développement rural relève de sa mission sociale. Avec des cibles surtout exclus des systèmes bancaires classiques, ses membres sont en majorité des ruraux caractérisés par un faible niveau d'éducation.

Ces membres, particulièrement ceux qui contractent du crédit, ont été le principal objet de l'étude, notamment leur culture de crédit.

La collecte de données s'est déroulée à trois niveaux différents : auprès de l'OTIV, auprès des emprunteurs et auprès d'organismes partenaires de l'OTIV et allouant des formations sur le crédit aux membres.

Vu la taille de la population étudiée, deux échantillonnages en cascade ont été faits pour aboutir à un échantillon représentatif et avec lequel l'entretien est envisageable.

Enfin, d'après la conceptualisation de la culture de crédit dans la partie 1, une grille d'évaluation du niveau de culture de crédit des emprunteurs a pu être établie.

Les résultats des enquêtes, accompagnés d'interprétations seront exposés dans la partie suivante.

Partie 3 :
RESULTATS ET INTERPRETATIONS

3. RESULTATS ET INTERPRETATIONS

3.1. **Corrélation entre la fréquence de prêts et la culture de crédit**

3.1.1. La fréquence de prêts

▪ **Au niveau de la population d'étude**

La compilation des situations mensuelles de crédit a permis d'établir une liste nominative des crédits octroyés durant l'année 2007. Les figures suivantes illustrent la fréquence de crédit de ces emprunteurs durant l'année 2007.

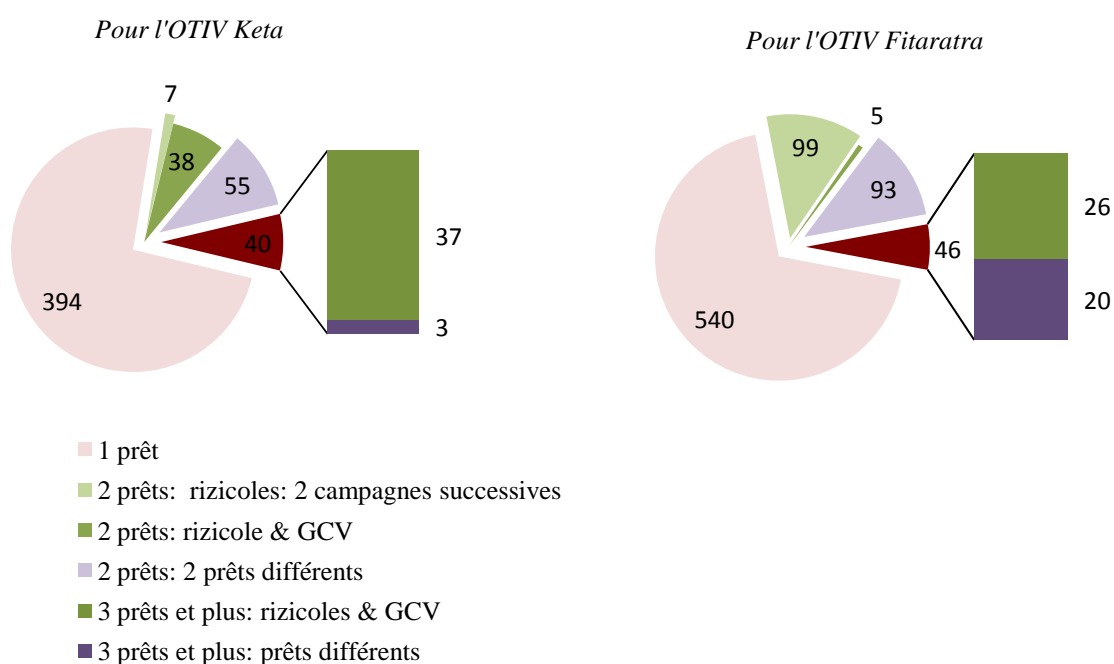


Fig. 14 : Classification des membres emprunteurs par leur fréquence de prêts en une année

Plus de 25% des emprunteurs ont contracté plusieurs prêts au cours de l'année 2007.

▪ **Au niveau de l'échantillon**

Le rassemblement des fiches de prêts de 186 membres a abouti à l'établissement de leur historique de prêts (Cf. ANNEXE 5 et ANNEXE 6). Les figures suivantes illustrent la fréquence de prêts de ces emprunteurs, notamment le nombre de prêts qu'ils ont contractés depuis leur adhésion à l'IMF, par rapport à leur ancienneté à cette IMF.

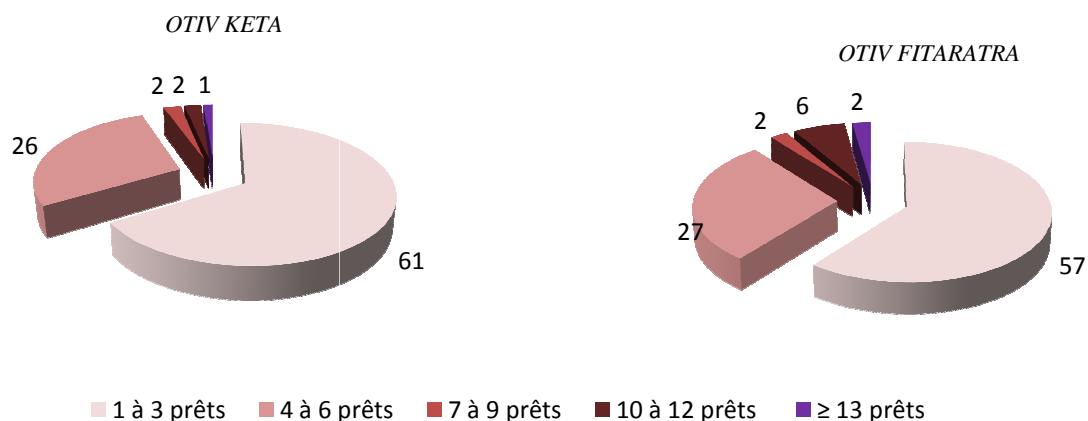


Fig. 15 : Classification des membres emprunteurs par le nombre de prêts qu'ils ont contractés à l'OTIV

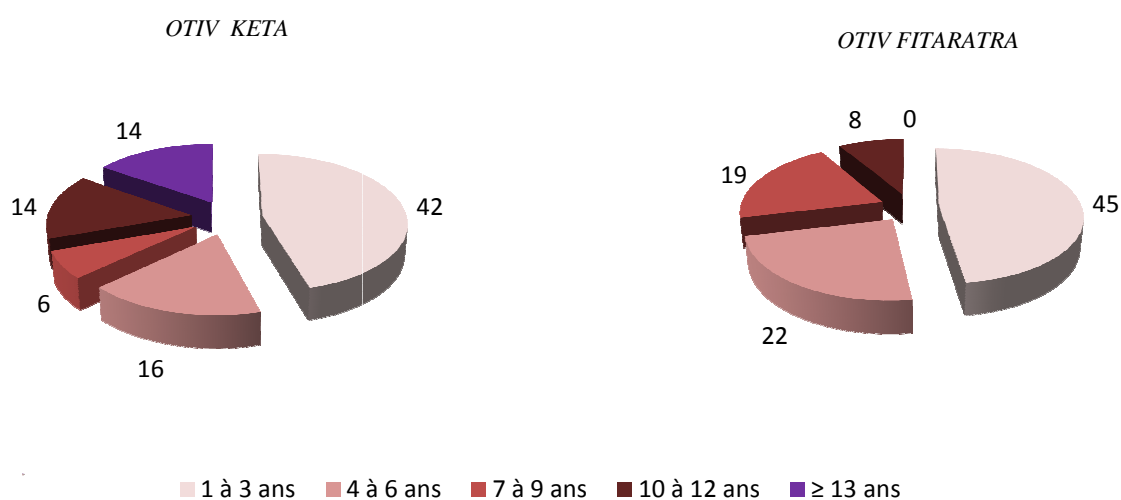


Fig. 16 : Classification des membres emprunteurs suivant leur ancienneté à l'OTIV

Au moins 16,5%¹⁷ des emprunteurs ayant contracté jusqu'à 3 prêts, ont une ancienneté supérieure à 3 ans, c'est-à-dire une fréquence de prêts N/A inférieure à 1.

La fréquence de prêts élevée, fonds de la problématique, est particulièrement évidente pour les 8% d'emprunteurs ayant contracté plus de 6 crédits.

■ Au niveau des enquêtes

A part les critères ci-dessus, l'entretien a permis de sortir la fréquentation d'autres établissements de crédit par l'emprunteur, ou son recours à des crédits informels (Cf. ANNEXE 9).

¹⁷ Ecart entre la proportion des membres ayant contracté jusqu'à 3 prêts et celle des membres ayant une ancienneté de 1 à 3 ans

Tableau 4 : Fréquentation de crédit formel et informel par l'emprunteur

Fréquentation d'autres établissements de crédit			Fréquentation de crédit informel		
	Effectif			Effectif	
Pas encore	20	59%	Auparavant		
Auparavant	10	29%	- Rarement	26	76%
Jusqu'à maintenant	4	12%	- Souvent	4	12%
			Jusqu'à maintenant	4	12%
TOTAL	34	100%	TOTAL	34	100%

Le recours au crédit informel est plus courant par rapport au crédit formel. Plus de la moitié (59%) des enquêtés n'ont pas encore eu recours à des crédits au sein d'institution de crédit autre que l'OTIV. Après l'adhésion à l'OTIV, 12% baignent encore dans la pratique de crédits informels, alors que le reste a déjà quitté cette pratique.

3.1.2. Evaluation de la culture de crédit des membres

La culture de crédit définie dans les paragraphes 1.1, et 2.4.3, inclut la conception du crédit par l'emprunteur ainsi que sa discipline financière.

▪ Conception du crédit par les emprunteurs

Les membres enquêtés n'ont pas hésité de faire part de leur conception du crédit, en voici les éléments de réponses.

Tableau 5 : Conception du crédit par les emprunteurs

Eléments de réponses à la conception du crédit	Effectif des enquêtés ayant signalés ces éléments
Outil pour étendre ses activités	15
Outil pour financer un projet rentable	11
Risque : implique fondamentalement l'utilisation effective du fonds au projet convenu	8
Outil indispensable pour financer ses activités	5
Aide au dépannage mais à rembourser	4
Risque : requiert un revenu sûr	4
Outil d'accumulation d'autant plus efficace que la taille de l'exploitation est grande	3
Outil dangereux pour ceux qui ont trop de problèmes financiers	3
Outil pour améliorer ses conditions de vie (habitat, ...)	2
Outil permettant d'accéder aux technologies et techniques plus productives	2
Risque	2
Risque : nécessite que le montant convienne bien à la capacité de remboursement de l'emprunteur	2
Risque : implique l'utilisation du fonds à plusieurs projets	1
Outil permettant d'améliorer sa situation financière	1

La conception du crédit par les membres provient de leurs expériences sur le crédit et des faits dont ils ont été témoins. Leurs réponses contiennent deux grandes idées sur le crédit : (i) son utilité mais aussi (ii) le risque encouru, évidemment du fait que le crédit, le capital et l'intérêt, doit être remboursé. Nombreux emprunteurs ont mentionné l'avantage d'utiliser le crédit dans un projet rentable, et la possibilité d'étendre les activités avec.

Aucun des enquêtés n'a confondu le prêt à un don ni témoigné d'une culture de non-remboursement comme signale Maud OUSTRY dans les causes de non-remboursement au Lac Alaotra (OUSTRY M., 2008). Ils ont tous reconnu que le prêt est encore à restituer.

▪ Discipline financière des emprunteurs

La discipline financière des emprunteurs s'observe à travers sa ponctualité au remboursement, et son respect de l'objet de prêt.

Tableau 6 : Discipline financière des emprunteurs

Respect de l'objet de prêt			Ponctualité au remboursement		
	Effectif			Effectif	
Utilisation effective	11	32%	Oui	28	
Détournement partielle	18	53%	- A temps	14	41%
Détournement	5	15%	- Anticipé	14	41%
			Non	6	18%
TOTAL	34	100%	TOTAL	34	100%

Plus de la moitié des enquêtés (68%) n'ont pas de la discipline financière, surtout par rapport au respect de l'objet de prêt. Une grande partie d'entre eux ont utilisé le crédit à des fins diverses et non à l'unique objet convenu dans le contrat.

Quant au remboursement, une très faible proportion (18%) connaît toujours du retard lors du remboursement. Proportion minime, mais peut influencer considérablement les portefeuilles à risque¹⁸ de l'Institution. Les causes du retard sont en majorité liées aux environnements externes du projet (aléas climatiques, problème de marché, ...). Certains emprunteurs ont toutefois noté des retards accidentels suite à un détournement imprévu du fonds de crédit, et d'autres ont mentionné la non-conformité du calendrier de remboursement au cycle du projet à financer.

▪ Culture de crédit des emprunteurs

Après criblage des enquêtés à la grille d'évaluation du niveau de culture de crédit (Cf. Tableau 3), les trois niveaux ont été rencontrés : niveau élevé, niveau moyen et niveau bas, avec 7 sous-groupes (Cf. ANNEXE 8).

¹⁸ Portefeuille à risque (PAR) : portefeuille infecté par des retards. Taux de PAR = Solde capital des crédits en retard/ ensemble de l'encours du crédit

Tableau 7 : Récapitulation des différents niveaux de culture de crédit rencontrés

Niveau de culture de crédit	Principal objet de prêt	Respect de l'objet	Obligation de remboursement	Respect de l'échéance	Vision	Catégories	Effectif
Niveau élevé	AGR et/ou investissement	x	x	x	+	C	11
Niveau moyen	AGR et/ou investissement	Ø	x	x	+	B1	9
						B2	5
Niveau bas (dès que l'un des critères manque)	Dépannage, Investissement, AGR	0	x	0	+	A1	2
	AGR	0	x	0 ou x	+	A2	3
	AGR	Ø	x	0 ou x	-	A3	3
	Dépannage	Ø	x	x	+	A4	1

*Sont marqués en jaune, les éléments de culture de crédit qui manquent, par rapport au référentiel (niveau élevé).

Légende :

- « x » : oui
- « 0 » : non
- « Ø » : partiellement
- « + » : positif
- « - » : négatif

Analyse de ces différentes catégories d'emprunteurs

Groupe A : ceux à bas niveau de culture de crédit

Ils manquent de culture de crédit. Soit que leur principal objet de prêt est le crédit dépannage, soit qu'ils ne respectent pas l'objet de prêt, soit qu'ils ne respectent pas la date d'échéance, ou bien qu'ils soient trop pessimistes vis-à-vis du crédit.

Catégorie A1 : détournement de l'objet de crédit dans le cadre d'un « prête-nom »¹⁹

Suite à la non disponibilité de l'épargne préalable (ou garantie financière), le membre, qui manque de connaissance sur ses droits, ne réalise pas l'ampleur de son engagement lors du contrat de crédit, et se fait facilement persuader par un autre qui lui propose d'avancer la garantie financière, et le prêt est partagé entre eux suivant un « contrat ». Habituellement, la majorité est attribuée à celui qui fournit la garantie financière. Ce type d'emprunteur, a souvent recours à d'autres prêts, informels, pour constituer son épargne obligatoire.

Dans d'autre cas, le membre contracte un crédit pour le prêter à un autre avec un taux usuraire.

¹⁹ On entend par prête-nom, le fait d'user le droit d'autrui pour obtenir du crédit venant d'une Institution Financière, sans être impliqué dans le contrat de crédit

En général, pour les crédits « prête-nom », le remboursement est souvent en retard, car le vrai bénéficiaire du prêt n'étant pas impliqué dans le contrat formel de crédit, ne se sent pas vraiment obligé de rembourser à la date convenue. Ainsi, le contractant du crédit sort toujours perdant, avec les pénalités du crédit qui concourent toujours avec l'intérêt.

Cette première catégorie démontre les graves répercussions de la pratique des crédits informels. 6% des enquêtés sont classés dans cette catégorie.

Catégorie A2 : Détournement de l'objet de crédit

Le détournement est aussi prémédité, comme dans le « prête-nom », sauf que le crédit est utilisé par le contractant lui-même. En effet, les conditions du prêt rendent l'emprunteur inéligible, ou ne le satisfont pas, de sorte qu'il préfère dissimuler son projet dans un autre type de crédit.

C'est le cas d'un emprunteur qui veut financer son activité, mais faute de garantie, il a eu recours à un Organisme partenaire de l'institution, avec lequel il pourrait bénéficier du crédit même sans garantie réelle. Ainsi, il a tout fait pour obtenir le crédit. Cependant, il n'a pu financer que partiellement son activité et l'objet de prêt convenu. Ce type d'emprunteur, par manque de persuasion sur l'objet de son prêt, s'en sort très difficilement.

C'est aussi le cas de nombreux emprunteurs qui veulent financer leur exploitation rizicole, mais désirent éviter de s'unir en groupe, et contractent du crédit à titre « commerciale » par exemple pour obtenir du crédit utilisé pour la riziculture.

Catégorie A3 : Pessimisme vis-à-vis du crédit

La vision pessimiste vis-à-vis du crédit se traduit par une réticence suite à une conception importante des risques encourus pour un crédit.

En fait, ces membres pessimistes affirment tous que le résultat du crédit est trop aléatoire. En général, ces membres sont des locataires, ils ne possèdent pas de rizières. Ils sont très exposés aux aléas climatiques qui diminuent souvent les quantités de la récolte, orchestrés par la mauvaise maîtrise d'eau.

Certains d'entre eux ont déjà vécu des expériences négatives, suite à une succession de mauvaises récoltes.

Catégorie A4 : Principale utilisation du crédit pour le dépannage

Ce sont des membres qui ont souvent des revenus mensuels stables, mais en certaines périodes, recourent au crédit pour surmonter les problèmes de liquidité du ménage.

Groupe B : ceux à niveau de culture de crédit moyen

Ils connaissent bien le crédit comme moyen pour financer principalement une AGR ou un investissement. Toutefois, l'utilisation du prêt uniquement à l'objet prévu n'est pas sûre. La majorité de ces types de paysans n'allouent pas la totalité du fonds de crédit à l'objet du crédit convenu. Ils pensent que cette pratique n'est pas un « détournement du prêt » « du moment qu'on fait le travail » disent-ils (OUSTRY M., 2008). Presque la moitié (47%) des enquêtés appartient à ce groupe.

Catégorie B1 : Le détournement partiel du prêt n'a pas permis son utilisation optimale. Ces membres n'ont pas obtenu le résultat escompté du crédit.

Pour les uns, c'était leur projet qui n'était pas rentable : le bénéfice ne dépasse pas les intérêts du crédit. Selon eux, la solution consiste à s'autofinancer dans cette activité et à penser à d'autre projet pour les prochains prêts.

Pour d'autres, bien que le résultat du crédit ne soit pas encore palpable, suite à des échecs accidentels (mauvaises récoltes dues à des intempéries), il faut encore du temps pour le percevoir.

Catégorie B2 : Malgré le détournement partiel du prêt, l'impact²⁰ était plutôt positif. Le point commun de ces membres est que, la partie du prêt détourné a été utilisée vers un investissement, de sorte que le prêt a permis une accumulation d'actif chez le bénéficiaire.

Groupe C : Ceux à niveau de culture de crédit élevé

A la différence des membres du groupe précédent, ceux du groupe C ont bien de la discipline financière tant sur le respect de remboursement que sur le respect de l'objet de prêt. Ils reconnaissent que pour réussir un prêt, c'est-à-dire pour en tirer le maximum de bénéfice, une bonne gestion de ce prêt est requise, précisément son utilisation intégrale à une AGR ou à un investissement (Principe de l'économie d'échelle) (FARBER A., 2002).

Ils ont tous connu un succès avec le crédit.

²⁰ L'impact du crédit a été évalué d'après la perception propre de l'emprunteur, et d'après l'évolution de ses avoirs (de ses actifs) observée in situ et dans les dossiers de prêts. Souvent, quand l'impact du crédit était positif, le membre n'a aucune hésitation à le confirmer

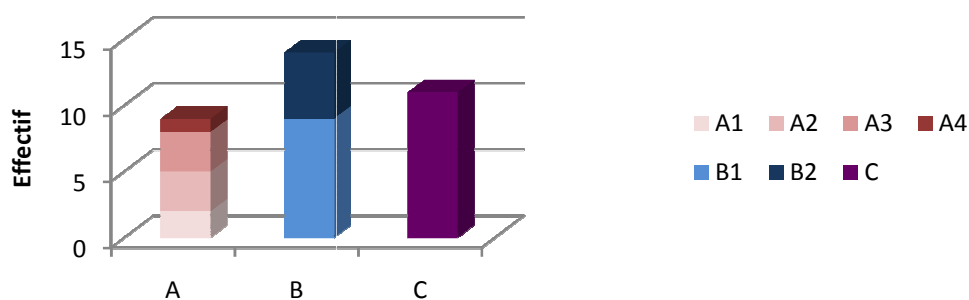


Fig. 17 : Répartition des enquêtés par leur niveau de culture de crédit

Près de 70% des enquêtés manquent de culture de crédit.

La grille de détermination du niveau de culture de crédit n'a pas pu être établie pour tout l'échantillon, car l'historique de prêt n'informe pas sur le respect de l'objet du prêt ni sur la conception du crédit par l'emprunteur.

Toutefois, pour reporter l'étude à l'ensemble de la population, les principales caractéristiques des groupes vont être dressées.

Tableau 8 : Principales caractéristiques de chaque groupe d'emprunteurs basé sur le niveau de culture de crédit

Groupe		Principales caractéristiques
A	1	<ul style="list-style-type: none"> - En général, le prêt est octroyé à titre de consommation, durant les périodes de soudure -L'historique du prêt de ce type d'emprunteur témoigne sa réticence vis-à-vis du crédit : son 1^{er} prêt n'a lieu que quelques années après son adhésion -Et en général, il n'est qu'à son 2^{ème} ou 3^{ème} prêt -Le montant demandé peut largement dépasser sa capacité de remboursement du fait que le « prêteur de nom » assure la garantie financière -C'est un groupe extrémiste : <ul style="list-style-type: none"> - soit que l'emprunteur est trop naïf et vulnérable par les « prête-nom » -Soit qu'il est trop malin et prête le crédit à son tour à un taux usuraire <p>Mais dans tous les cas, l'impact du prêt est négatif</p>
	2	<ul style="list-style-type: none"> -C'est en général, un nouveau membre, qui entame son 1^{er} prêt et dissimule son projet dans un autre type de prêt pour éviter de s'unir en groupe ou pour gagner l'assistance d'un Organisme de développement -L'impact du prêt peut être positif ou négatif, selon qu'il utilise le fond conformément à son projet ou non
	3	<p>C'est un membre qui a vécu plusieurs expériences négatives avec ses prêts.</p> <p>Ceci est dû à l'insécurité de son activité : le plus souvent il s'agit d'activité agricole exposée à des risques non maîtrisables</p>
	4	<p>Un membre témoignant aussi une réticence vis-à-vis du crédit : le 1^{er} prêt n'a lieu que plusieurs années après l'adhésion : ce type de membre ne pense à recourir au crédit que très occasionnellement, et ce pour le dépannage</p>
B	1	<p>Ce sont de nouveaux emprunteurs, qui suite à l'échec de leur projet, espèrent encore faire du crédit mais pour d'autres projets</p> <p>Sinon, il s'agit d'emprunteurs qui ont eu tantôt de bon résultat, tantôt de mauvais résultat avec le crédit, mais veulent continuer</p>

2	Ils font partie des bons-payeurs, de sorte que l'évolution du montant de leur prêt est croissante Le prêt est principalement utilisé pour une AGR ou un investissement, et parfois pour dépannage
C	Ce sont, en majorité, des membres qui se sont déjà familiarisés avec des Etablissements de crédit. Leur objet de prêt concerne exclusivement soit une AGR, soit un investissement. Ils attribuent le succès de leur crédit, à une bonne gestion de ce dernier c'est-à-dire, à son utilisation optimale : pour un projet rentable. Ce sont des membres bon-payeurs. Ils préfèrent anticiper leur remboursement. Les retards de remboursement ne sont que très occasionnels et ne durent que quelques jours Vue leur historique de prêt, ils sont crédibles et obtiennent de crédit de plus en plus élevé

3.1.3. Fréquence de prêts et niveau de culture de crédit

Le test d'indépendance de Khi² appliqué à la « fréquence de prêts » et au « niveau de culture de crédit » a montré que :

- Le « nombre de prêts contractés par l'emprunteur depuis son adhésion » noté N, le « rapport N/A », et la « fréquentation d'autres établissements de crédit », sont indépendantes de la « culture de crédit de l'emprunteur ». En d'autres mots, ces caractères ne varient pas simultanément, et aucune relation de cause à effet ne peut être envisagée.
- En revanche, la « fréquentation de crédits informels » est liée au « niveau de culture de crédit », (Cf. ANNEXE 18).

D'abord, pour le « nombre de prêts contractés par l'emprunteur depuis son adhésion » et sa « culture de crédit », le premier ne détermine pas le second, ni inversement. Plusieurs emprunteurs ayant effectué un même nombre de prêts peuvent avoir différents niveaux de culture de crédit.

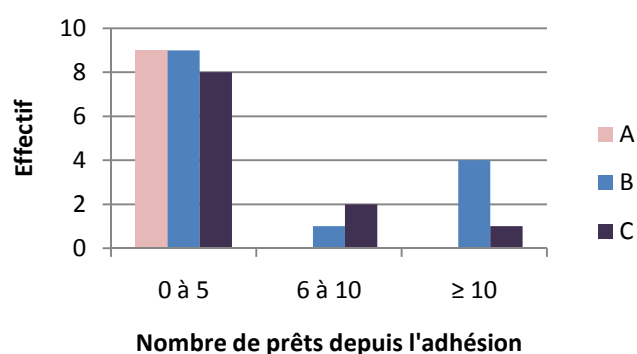


Fig. 18 : Répartition des enquêtés suivant le nombre de prêts qu'ils ont contractés avec l'OTIV depuis leur adhésion, et suivant leur niveau de culture de crédit

Ensuite, la périodicité de prêts exprimée par le rapport N/A ne reflète pas non plus le niveau de culture de crédit de l'emprunteur. Une grande fréquence de crédits peut s'observer chez un emprunteur à niveau de culture de crédit élevé, mais aussi chez un autre à niveau bas.

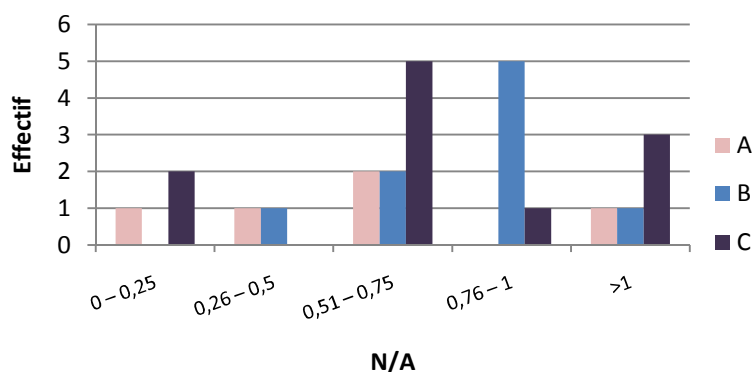


Fig. 19 : Classification des enquêtés plus de 3 ans d'ancienneté à l'OTIV, suivant la périodicité de leur prêts et tenant compte de leur niveau de culture de crédit

De même, la fréquentation d'autres établissements de crédit n'est pas un critère significatif pour estimer la culture de crédit de l'emprunteur. Après avoir contracté du crédit dans d'autre établissement, ce dernier peut avoir un niveau de culture de crédit élevé ou bas.

Néanmoins, il convient de signaler que ceux qui sont en simultanément clients d'une banque ont un niveau de culture de crédit élevé, sinon moyen.

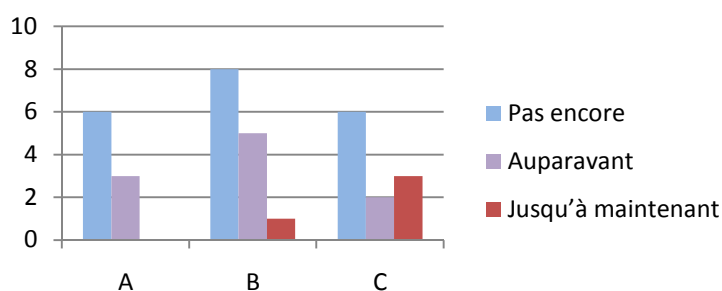


Fig. 20 : Répartition des enquêtés suivant leur fréquentation ou non d'autres Etablissements de crédit, tenant compte de leur niveau de culture de crédit

À propos de la corrélation entre la « fréquentation de crédits informels » et le « niveau de culture de crédit », une pratique fréquente de crédit informel marque un manque de culture de crédit.

Pourtant, on note que la quasi-totalité des emprunteurs a déjà contracté du crédit informel.

En effet, les règles dans le crédit informel et celles au niveau des Etablissements de crédit sont complètement divergentes, de sorte que la pratique du crédit informel peut inculquer une mauvaise pratique contraire à la culture de crédit.

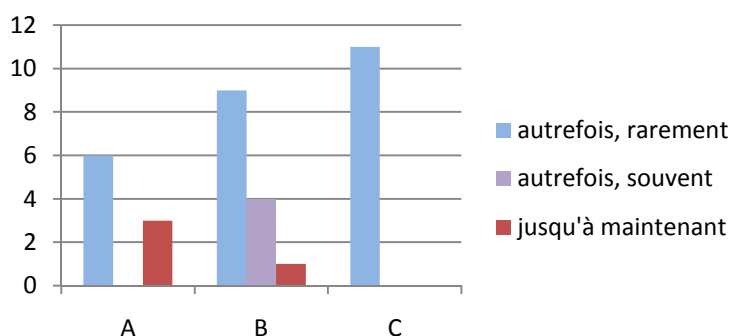


Fig. 21 : Fréquentation de crédit informel par les enquêtés et leur niveau de culture de crédit

Ces premiers résultats démontrent que, en général, la fréquence de prêts observée au sein de l'institution ne désigne pas le niveau de culture de crédit de l'emprunteur. Cependant, les emprunteurs à la fois clients des banques témoignent une culture de crédit, et ceux qui se familiarisent encore au crédit informel présentent un manque de culture de crédit.

Une autre source possible de la culture de crédit, consiste en des formations spéciales sur le crédit accordées par des Organismes de Développement ou par les IMF.

3.2. Impact de l'action des Organismes de développement sur la culture de crédit

Certains Organismes de Développement travaillent avec l'OTIV dans l'éducation au crédit de ses membres. L'impact de l'intervention de ces Organismes de développement sur la culture de crédit de leurs attributaires a été évalué à travers la discipline financière de ces derniers, spécialement au remboursement.

3.2.1. Part de l'OTIV

L'intervention de l'OTIV sur « l'éducation » au crédit est presque identique pour tout type de prêt, et même pour les crédits en partenariat. Ces derniers se diffèrent par leurs caractéristiques propres (Cf. ANNEXE 17) et par la présence de division de risque pour l'Institution.

Pour inculquer la discipline financière chez ses emprunteurs, l'institution use différentes formes de pression.

Tableau 9 : Formes de l'éducation financière donnée par l'OTIV

	Education à l'épargne	Obligation d'utiliser le prêt à un objet préalablement défini (activité génératrice de revenu ou non)	Obligation de remboursement du crédit
M E T H O D E S	<ul style="list-style-type: none"> • Epargne préalable avec mouvements durant les trois mois d'adhésion • Dépôt obligatoire de 25% du montant sollicité • Compte rendu inactif après deux ans sans mouvement 	<ul style="list-style-type: none"> • Obligation de l'emprunteur à remplir le formulaire « demande de crédit » comportant l'objet de prêt • Nécessité de pièces justificatives de l'objet de prêt • Contrat mentionnant l'engagement de l'emprunteur à respecter l'utilisation prévue du prêt • Déblocage du prêt suivant l'objet du prêt et le calendrier d'exploitation (par tranche de préférence surtout pour les crédits agricoles) • Développement du crédit-fournisseur (et crédit en nature) par lequel le bénéficiaire reçoit directement le matériel objet du prêt • Validations pré et post-déblocage de l'utilisation du prêt 	<ul style="list-style-type: none"> • Engagement de l'emprunteur par la signature du contrat de crédit (y compris le calendrier de remboursement) • Engagement de l'emprunteur à assurer la restitution du prêt par des garanties qui peuvent les recouvrir • Recouvrement du prêt dès le 1^{er} jour de retard (à l'amiable puis judiciaire) • Retard de remboursement frappé d'une pénalité de 2% mensuel

Source : Auteur

Pour éviter le surendettement de l'emprunteur, à part le calcul de son ratio de solvabilité, l'Institution limite les crédits parallèles à deux, et ce de types complémentaires.

Toujours dans cette optique, le temps s'écoulant entre le remboursement d'un prêt et le déblocage d'un autre est limité au minimum à 15 jours, ceci pour empêcher les prêts pour remboursement de prêt.

3.2.2. Part des Organismes de développement

▪ Intervention du projet BV Lac

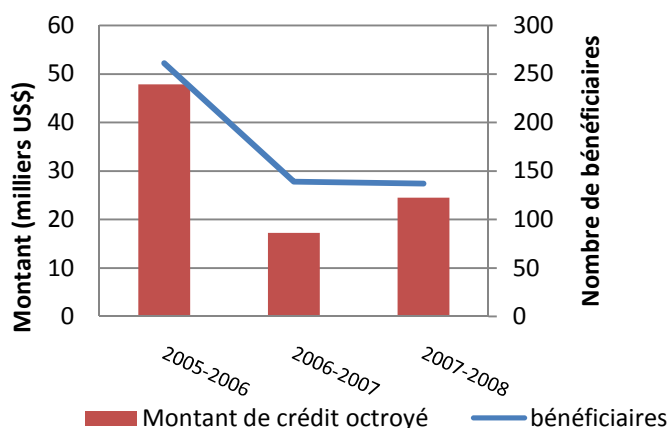
A titre d'appui socio-organisationnel, le projet attribue des formations concernant l'utilisation d'outil de gestion du crédit à ses paysans partenaires, et leur accorde une séance d'information sur les produits financiers de l'OTIV. Dans le crédit en partenariat avec l'OTIV, à titre de caution financière, à part le partage de risque, le projet participe à la constitution du fonds de garantie du bénéficiaire.

Tableau 10 : Répartition du FGM dans le cadre du crédit en partenariat de l'OTIV et BV Lac

	Part du paysan dans le FGM	Part du Projet dans le FGM
Saison 2005-2006	20%	5%
Contre saison 2005-2006	15%	10%
Saison 2006-2007	5%	20%
Saison 2007-2008	5%	20%

Toutefois, chaque paysan du BV Lac ne peut bénéficier qu'une fois ce crédit en partenariat, où le FGM est moindre. La campagne suivante, il peut toujours contracter du crédit à l'OTIV, mais à titre de crédit classique. Ainsi, à chaque campagne, les bénéficiaires de ce crédit en partenariat sont toujours nouveaux.

Depuis la première campagne de partenariat avec l'OTIV, l'adhésion n'a cessé de diminuer.



Source : BEST et OTIV-Département Engagement

Fig. 22 : Evolution du crédit en partenariat de l'OTIV et BV Lac

Quant à la discipline financière de ces nouveaux bénéficiaires, le taux de recouvrement a toujours été bas, en moyenne 93% du capital sont récupérés 6 mois après l'échéance et après renflouement des FGM des groupements débiteurs. En plus, près de la moitié des montants se trouve toujours en retard de remboursement.

Tableau 11 : Evolution du taux de recouvrement des crédits en partenariat avec le BV Lac

	2005-2006	2006-2007	2007-2008
Taux de recouvrement à l'échéance	40%	/	68,75%
Taux de recouvrement +1 mois	64%	/	/
Taux de recouvrement +6 mois après renflouement des FGM membres débiteurs	93,11%	97,59%	90,69%

Source : BEST et Département Engagement à l'OTIV

▪ Intervention du Programme PER

Dans le cadre de son partenariat avec l'OTIV, le Programme cautionne totalement ces bénéficiaires qui n'auront plus besoin de présenter d'autres garanties. Il leur accorde également des formations techniques sur le projet à financer, ainsi que des formations sur la « culture de crédit » et la « culture entrepreneuriale ».

Dans l'évaluation du taux de recouvrement, comme la date de remboursement des crédits est variable d'un emprunteur à l'autre, la référence prise était l'« échéance appelée » ou les montants convenus dans le calendrier de remboursement.

Le tableau suivant montre les taux de recouvrement par rapport à l'échéance appelée et à la fin 2008 où tous les crédits atteignent leur échéance finale (l'échéance appelée coïncide avec le capital octroyé).

Tableau 12 : Récapitulation de la situation du crédit en partenariat entre le PPER et l'OTIV

Nombre de bénéficiaires du crédit	59	
Volume du crédit débloqué	42 497 017 Ar	
Moyenne du taux de recouvrement par rapport à l'échéance appelée	73,15%	
Situation fin 2008 :		
Taux de recouvrement	75,91%	
Capital recouvré à 100%	27 334 600 Ar	64,32%
Bénéficiaires ayant soldé leur compte à 100%	40	67,80%

Source : OTIV – Département Engagement

En moyenne, 73,15% des montants ont été remboursés à temps, suivant les échéances calendaires.

A l'échéance finale, le taux de recouvrement est encore faible (75,91%), et 67,8% des bénéficiaires seulement ont soldé leur compte.

Par ailleurs, selon les responsables de l'antenne régionale, au début, le Programme intervenait sur 9 Communes du District d'Ambatondrazaka, mais lors de la 2^{ème} vague, son intervention ne touchait plus que 4 communes.

▪ Intervention du FFIVE

Comme son nom le laisse entendre, ce programme de « crédit avec éducation » associe l'octroi de crédit avec des formations basées sur des dialogues entre ses attributaires, dirigés par des animatrices rurales.

Plusieurs thèmes de formation sont dispensés aux bénéficiaires (UNFPA/UNIFEM, 2006):

- thèmes sur l'amélioration de l'Entreprise (notion de comptabilité, culture entrepreneuriale et culture de crédit) ;
- thèmes sur la santé : Planning familial – Nutrition – VIH SIDA- vaccination – éducation des enfants - ...

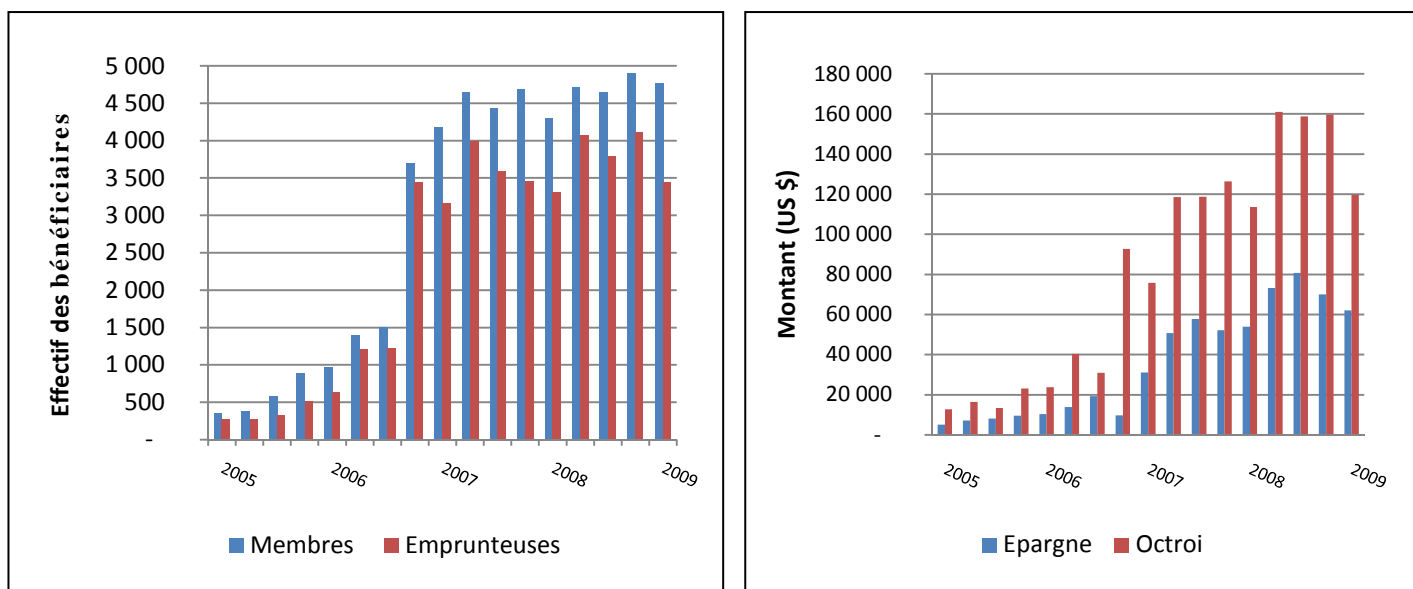


Fig. 23 : Evolution trimestrielle de l'effectif des bénéficiaires et Evolution trimestrielle de l'épargne et du crédit octroyé (US \$) depuis 2005

Depuis son installation, en 2000, l'essor de ce programme était remarquable en termes de zones de couverture et d'effectif des bénéficiaires. Actuellement, le programme a complètement couvert toute la Région. Les attributaires de ce programme sont très actifs tant à l'épargne qu'au crédit, en moyenne 77 femmes sur 100 membres contractent du crédit. Le taux de recouvrement calculé à chaque trimestre est nettement élevé, 99,56% en moyenne pour les 4 dernières années (Cf. ANNEXE 14).

Bref, les organismes de développement interviennent différemment dans l'apprentissage du crédit à leurs attributaires. En réalité, le mode d'approche varie suivant le type de cible.

Tableau 13 : Comparaison des approches de différents Organismes dans le cadre du crédit en partenariat

	BV Lac	PPER	FFIVE
Cible	Moyens et petits exploitants (% superficie), groupés en Association → paysans	personnes n'ayant pas de revenu mais ayant un projet : femmes ; jeunes ; handicapés ; personnel déflaté de l'Etat → personne à un certain niveau d'éducation plus ou moins élevé	Théoriquement, des femmes issues de familles les plus démunies, mais en réalité, de classe sociale plus ou moins pauvre (à habitat traditionnel et dont les enfants n'ont pas accès à l'école)
Approche	participative et progressive : - Entamant par des informations et des sensibilisations permettant de susciter les besoins des paysans ; - Réflexion participative ; - Appui à la demande ;	Participative : le bénéficiaire choisit son projet parmi les filières proposées supposées porteuses → la sensibilisation se fait à travers des Personnes Ressources de Proximité (PRP), et des animateurs, ainsi que des techniciens spécialistes dans les filières porteuses	L'approche est participative : - Réunion communautaire - Promotion et sensibilisation du produit
Formation touchant la culture de crédit	A titre secondaire Information sur les produits financiers proposés par l'Institution de crédit partenaire Formation Sur l'outil de gestion de crédit (cahier de gestion de crédit du groupement) : cahier d'exploitation Formation Sur le PTA (Programme de Travail Annuel) et CPE (Compte Prévisionnel de l'Exploitation) pour l'association ;	A titre secondaire Formation d'un jour sur la culture de crédit et la culture entrepreneuriale	Notion de comptabilité : Analyse de prêt suivant la méthode RRIMER (Rentabilité – Risque – Intrant – Marché – Expérience – Remboursement) Thèmes sur l'amélioration de l'Entreprise (culture entrepreneuriale et culture de crédit) : ○ Idée d'entreprise ; ○ Augmenter vos ventes ; ○ Gérer l'argent de l'entreprise : utilisation du prêt pour une activité la plus rentable ; ○ Augmenter vos bénéfices.
Autres formations	Formation principale portant sur les techniques de production formation fonctionnelles : pour les responsables élus (appui socio-organisationnel)	Formation principale portant sur le projet à financer	Cinq semaines de Formation d'orientation (appui socio-organisationnel) : le règlement interne, Idée de possession & de solidarité (à travers un travail de groupe : étude de cas) Thèmes sur la santé : Planning familial – Nutrition – VIH SIDA- vaccination Thèmes portant sur la vie courante : éducation des enfants - ...

Outil de formation	outils de formations simples adaptés à la situation des paysans (planches, tableau). Les illettrés sont assistés par d'autres qui sont alphabètes. En cas de besoin, des recyclages de formation peuvent survenir.	planches, tableau	débat & « causerie » (sans aucune formalité, puisque certains bénéficiaires sont illettrés) Les recyclages sont fréquents, souvent à la demande des bénéficiaires
Mesures liées au crédit en partenariat	Pas d'épargne Présence de garantie financière mais moindre par rapport au crédit classique Garantie matérielle (150% du montant sollicité)	Pas d'épargne Pas de garantie financière Pas de garantie matérielle	Epargne hebdomadaire qui va constituer la garantie financière Pas de garantie matérielle, mais caution solidaire
Evolution de l'assistance	L'assistance fournie aux paysans diminue au fur et à mesure de leur partenariat avec le projet. Le projet n'accompagne son bénéficiaire qu'une seule fois dans son prêt	Les bons payeurs peuvent encore jouir de l'appui du projet	Les bénéficiaires, bien que incités à s'intégrer à une institution de Microfinance et se détacher du FFIVE, peuvent toujours jouir de l'assistance du projet

L'impact des formations allouées par ces organismes de développement, mesuré à partir de la discipline financière de leurs attributaires, ainsi que par leur dynamisme se résume par le tableau suivant.

Tableau 14 : Impact des formations allouées par les organismes de développement sur la culture de crédit des bénéficiaires

	Evolution de la zone de couverture	Evolution du nombre des bénéficiaires	Discipline financière des bénéficiaires au remboursement
BV Lac (AFD/JICA/BM)	Plutôt statique : toujours au niveau de 3 zones d'intervention (Amparafaravola, Imerimandroso – Ambatosoratra, Vallée Marianina)	Présence d'une centaine de nouveaux membres à chaque campagne	Taux de recouvrement faible : près de 69% à l'échéance finale
PPER/ VATSI (PNUD/ Gouvernement)	En régression : au début sur 9 communes du district d'Ambatondrazaka, ensuite sur 4 communes	Effectif de bénéficiaires faible : une soixantaine	Taux de recouvrement faible : près de 76% à l'échéance finale
FFIVE (BM & PNUD)	Essor remarquable : couverture totale de la région, surtout autour du lac (32 caisses au début 2005, et jusqu'à plus de 328 caisses actuellement)	Augmentation de l'effectif des membres qui s'est multiplié de plus de plus de 10 fois durant ces 4 dernières années	Bon remboursement : plus de 99,5%

Pour vérifier la troisième et dernière hypothèse, une troisième source possible de distinction du niveau de culture de crédit est le type d'exploitation, probablement lié à l'autonomie financière.

3.3. Typologie des exploitations et autonomie financière

3.3.1. Typologie des exploitants

Vu la place importante occupée par la riziculture dans cette région, les membres-emprunteurs ont été classés suivant la position de cette activité dans leur système d'exploitation.

Cette typologie fait ressortir six grands types d'exploitants.

Type 1 : Ceux qui n'ont ni rizière ni équipement agricole

Il y a 2 possibilités :

- soit qu'ils développent des cultures sur *tanety* pour assurer leur subsistance, et vendent en plus leur force de travail dans d'autres exploitations (activité principalement agricole) en contre partie d'un maigre salaire ;
- soit que leur principale activité touche le commerce. Des cultures de rentes et du petit élevage sont pratiqués mais à titre secondaire. Pourvu la rentabilité de ses activités, ce

type de ménage ne rencontre pas trop de problème pour l'achat du riz : il profite pour stocker du riz durant la période où le prix du riz baisse, et en vend lors de la hausse du prix.

Type 2 : Ceux qui ont des rizières et n'ont pas d'équipement agricole

Faute d'équipement pour le travail, ils sont obligés de faire travailler leurs terres par des contractants, métayer ou fermier.

Dans le premier cas, ce qui leur revient dépend de la production et des qualités agronomiques de leurs rizières. Pour une bonne terre, ils bénéficient de la moitié de la production, dans le cas contraire, le tiers.

Dans le deuxième cas, le loyer est toujours proportionnel à la qualité agronomique des rizières, mais payé d'avance.

A part ces loyers, ces ménages ont souvent un revenu plus ou moins stable, issu d'activités extra-agricoles (transport, éducation, ...).

Type 3 : Ceux qui n'ont pas de rizière, mais d'équipement agricole

Ce sont l'inverse du groupe précédent. La plupart ont recours au fermage. Toutefois, ils n'ont accès qu'à une très faible superficie (≈ 1 ha). Leur production rizicole est fortement aléatoire, car dépend de la qualité agronomique des rizières trouvées.

Pour combler leur besoins et pour amortir les risques, ils diversifient leurs activités (petit élevage, commerce). Par ailleurs, ils vendent leur force de travail comme salariés agricoles.

Type 4 : Ceux qui ont une faible superficie de rizière (≈ 2 ha) et d'équipement agricole

En général, ces ménages exploitent environ 3 ha de rizières, y compris les leurs et celles louées. La plupart pratiquent des cultures de contre saison sur leurs propres rizières. Et pour assumer leurs besoins, ils pratiquent également le petit élevage et des activités commerciales saisonnières pour affronter les périodes de soudure.

Ceux qui n'exploitent que moins de 1,5 ha amplifient leur culture sur *tanety*. Certains développent d'autres activités plus rémunératrices et la riziculture est passée au second rang. C'est un cas très fréquent sur la rive Est du Lac où les rizières sont très restreintes.

Type 5 : Ceux qui n'exploitent que leurs propres rizières

En général, leurs rizières dépassent les 3ha, et dont la maîtrise d'eau est possible. De sorte qu'ils pourront y investir beaucoup tant en travail, qu'en capital. La plupart d'entre eux ont un revenu stable, extra-agricole.

Type 6 : Les « grands-riziculteurs »

Toujours de type familiale, mais, à cause de la grande superficie rizicole (> 6ha), l'exploitation fait intervenir d'importante main-d'œuvre extérieure temporaire, bien qu'elle soit équipée en traction attelée ou motorisée. Pour ces exploitants, la riziculture tient une place importante malgré la présence d'autres activités agricoles ou non. Souvent, leur *tanety* ne sont exploités que de façon très extensive. Leur production rizicole est nettement supérieure à leur autoconsommation, de sorte qu'ils en vendent une partie.

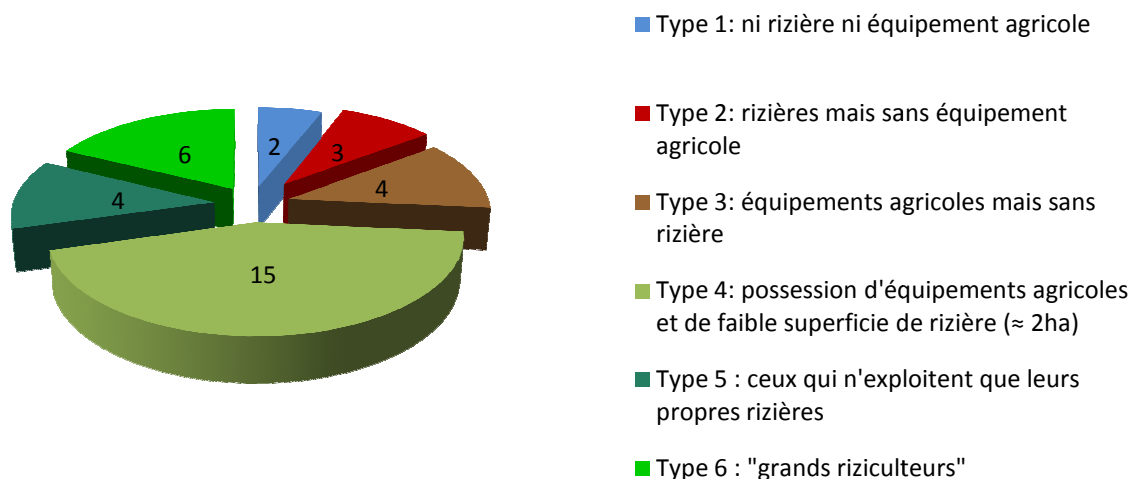


Fig. 24 : Répartition des enquêtés suivant les caractéristiques de leur exploitation

D'après ce diagramme, la majorité des emprunteurs à l'OTIV appartiennent au groupe d'exploitation 4, qui n'ont qu'une faible superficie de rizière (2 ha), et exploitent, en tout, 3 ha, en recourant au fermage location.

La proportion de ceux qui n'ont pas de rizières (Type 1 et type 3) renferme 18% des enquêtés.

3.3.2. Autonomie financière des exploitants

L'évaluation de l'autonomie financière des enquêtés a abouti à deux grandes catégories d'exploitants : ceux qui ont atteint leur autonomie financière et ceux qui ne l'ont pas encore atteinte.

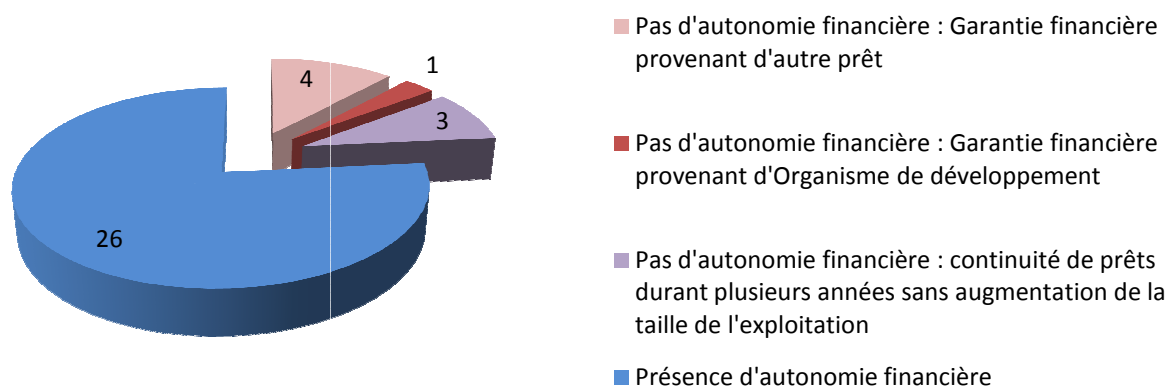


Fig. 25 : Répartition des enquêtés suivant leur autonomie financière

Près de 25% des enquêtés n'ont pas atteint leur autonomie financière. Ils sont obligés de faire du crédit pour financer leur activité.

D'après le test d'indépendance de Khi², l'autonomie financière est indépendante (i) du type d'exploitation, (ii) du niveau de culture de crédit des emprunteurs et (iii) du nombre de prêts déjà contractés au sein de l'OTIV.

Cependant, le diagramme représentant l'autonomie financière des différents exploitants a permis de constater que la totalité des exploitants de type 5 et 6 est capable de financer leur exploitation sans recourir à des fonds externes tels que le crédit. Rappelons que ce sont des exploitants qui mettent en valeur plus de 3 ha de rizières, à part d'autres activités.

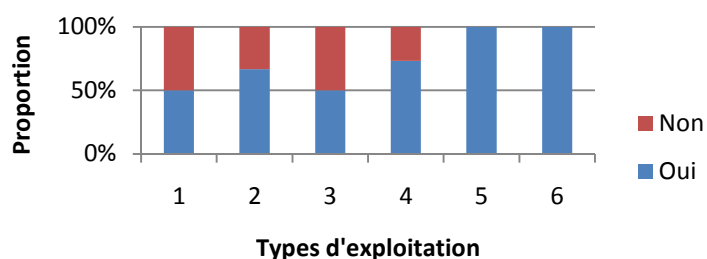


Fig. 26 : Autonomie financière des différents exploitants

Par ailleurs, le type d'exploitation et le niveau de culture de crédit sont liés.

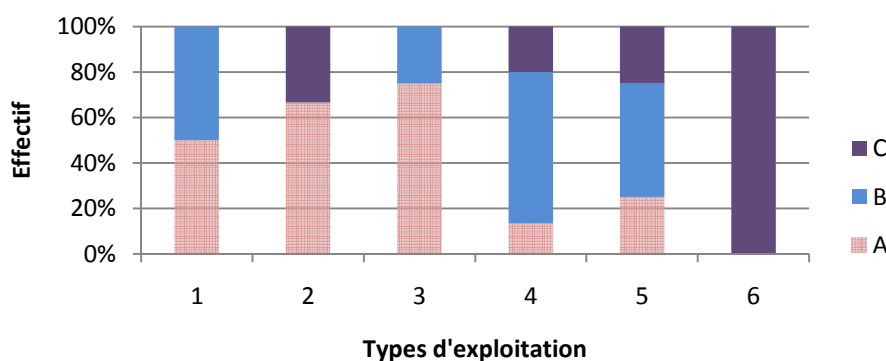


Fig. 27 : Classification des enquêtés suivant leur système d'exploitation et leur niveau de culture de crédit

Les grands riziculteurs possèdent un niveau de culture de crédit élevé. La majorité d'entre eux ne contractent plus du crédit rizicole au sein de l'IMF, mais avec leur rizière irriguée dépassant les 5 ha, ils préfèrent le crédit rizicole à titre individuel offert par la banque²¹.

La plupart des paysans de types 4 et 5, qui exploitent en moyenne 2 à 3ha de rizières, utilisent leur fonds de crédit vers de nombreuses fins et non à l'unique objet de prêt convenu (niveau de culture de crédit moyen noté B).

Quant aux salariés agricoles (paysans de types 1 et 3), leur niveau de culture de crédit est bas.

3.3.3. La culture de crédit et le genre

Lors de l'échantillonnage, le sexe n'était pas pris comme critère de stratification.

Mais dans cet échantillon qui contient 53% de femme et 47% d'homme, le test de corrélation Khi² entre ces deux variables (culture de crédit et genre) démontre que ces dernières ne sont pas liées.

Toutefois, il est à noter que l'évaluation de l'impact des formations allouées par les Organismes de Développement, a montré que seuls les attributaires du Programme FFIVE ont bien acquis une discipline de remboursement. Et ces attributaires à bonne culture de crédit sont exclusivement des femmes.

Pour avoir une vision synoptique des résultats sur l'autonomie financière et la culture de crédit des emprunteurs, l'arbre typologique suivant a été dressé.

²¹ Notamment le crédit rizicole individuel offert par la BOA, dont le taux d'intérêt linéaire est de 1,7% mensuel, avec une garantie financière de 10% et une garantie matérielle de 125% environ.

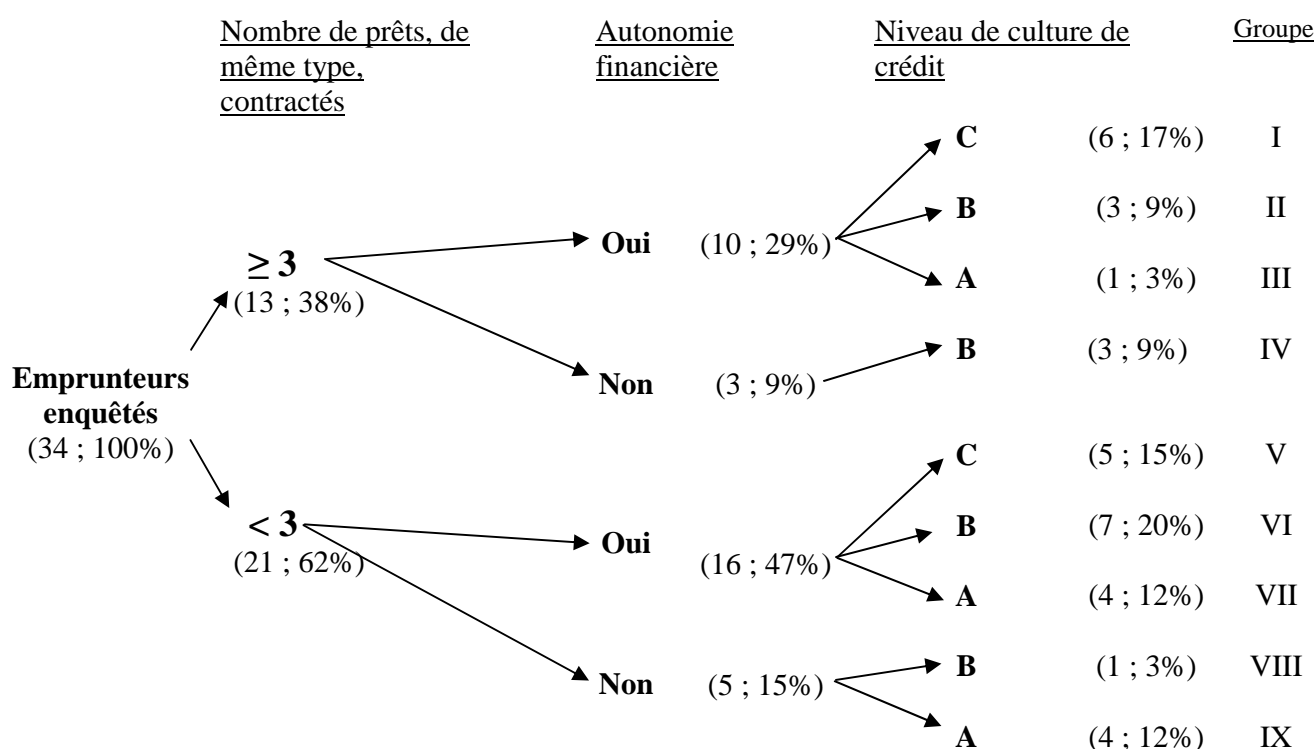


Fig. 28 : Arbre typologique des emprunteurs basé sur leur autonomie financière et leur niveau de culture de crédit

Le problème posé antérieurement concernait surtout les emprunteurs ayant déjà contracté plusieurs fois (≥ 3) un même type de crédit, c'est-à-dire les quatre premiers groupes d'emprunteurs (I, II, III, et IV). Ils constituent 38% des enquêtés.

Comme réponse à la problématique, même après plusieurs prêts, une partie, jusqu'à 9%, des emprunteurs reste toujours dépendante au crédit (Groupe IV), contre 17% qui, à cause de leur culture de crédit, continue à contracter du crédit (Groupe I).

Le fait de contracter du crédit après avoir atteint son autonomie financière ne peut pas être interprété comme une culture de crédit.

CONCLUSION PARTIELLE

A l'issue de l'enquête, trois grands groupes d'emprunteurs se distinguant principalement par leur comportement vis-à-vis du crédit, ont été mis en évidence : ceux à bas niveau de culture de crédit, dont la notion sur le crédit manque ; ceux de niveau moyen, qui connaissent bien le crédit, mais en pratique n'utilisent pas la totalité du fonds à l'objet prévu ; et ceux de niveau élevé, qui ont la discipline financière tant dans l'utilisation du fonds que dans son remboursement.

Leurs proportions dans l'échantillon des emprunteurs enquêtés sont respectivement : 26,5%, 41% et 32,5%.

Le résultat de l'enquête a permis de confirmer que malgré plusieurs prêts successifs, l'emprunteur peut toujours ne pas acquérir une bonne culture de crédit. Et surtout avec le crédit informel qui inculque une mauvaise pratique de crédit chez les emprunteurs.

Quant aux formations spéciales sur le crédit accordées par les Organismes de Développement, leur impact, évalué seulement à partir du taux de remboursement et de la dynamique des bénéficiaires, se révèle minime, à part celui de la FFIVE.

Et enfin, l'atteinte de l'autonomie financière ne signifie pas toujours une bonne culture de crédit. C'est plutôt cette dernière qui assure la première.

En effet, l'acquisition de cette autonomie ne dépend ni du type d'exploitation, ni de la taille de cette dernière, mais liée au revenu du ménage et à sa capacité à faire de l'épargne.

Partie 4 :
DISCUSSIONS ET RECOMMANDATIONS

4. DISCUSSIONS ET RECOMMANDATIONS

4.1. Quelles sont les conditions de réussite du crédit émanant de l'emprunteur ?

Le crédit réussi, selon la conceptualisation dans la partie I, est un crédit qui, après son utilisation et son remboursement, permet de dégager un surplus de revenu qui est soit réinvesti (autofinancement), soit capitalisé sous différentes formes d'épargne.

Selon ce concept et tenant compte de l'appréciation propre de l'impact du crédit par le bénéficiaire, l'impact du crédit peut être négatif, nul, ou positif si c'est réussi.

Les diagrammes suivants montrent la relation entre le niveau de culture de crédit des enquêtés et l'impact du crédit.

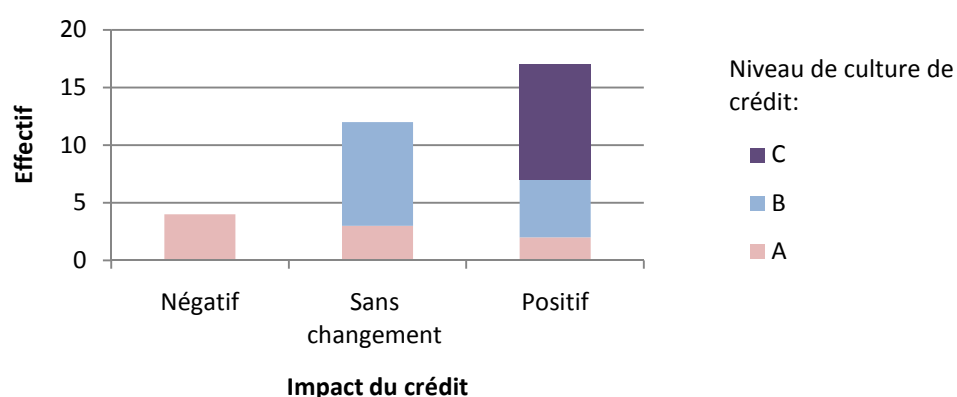


Fig. 29 : Relation entre le niveau de culture de crédit et impact du crédit

Tous les emprunteurs à niveau de culture de crédit élevé (niveau C) ont tous connu un impact positif du crédit. Ils ont pu accumuler du capital (sous forme d'équipements de production, ou de transport, ou d'autres biens immobiliers tels que terres, maisons) et/ou étendre leur exploitation avec (augmentation de la superficie, motorisation, démarrage de nouvelles activités).

En d'autres termes, à un niveau de culture de crédit élevé, la probabilité de réussir avec le crédit est aussi élevée.

La figure ci-après montre avec plus de précision l'élément de culture de crédit le plus influent sur l'impact du crédit.

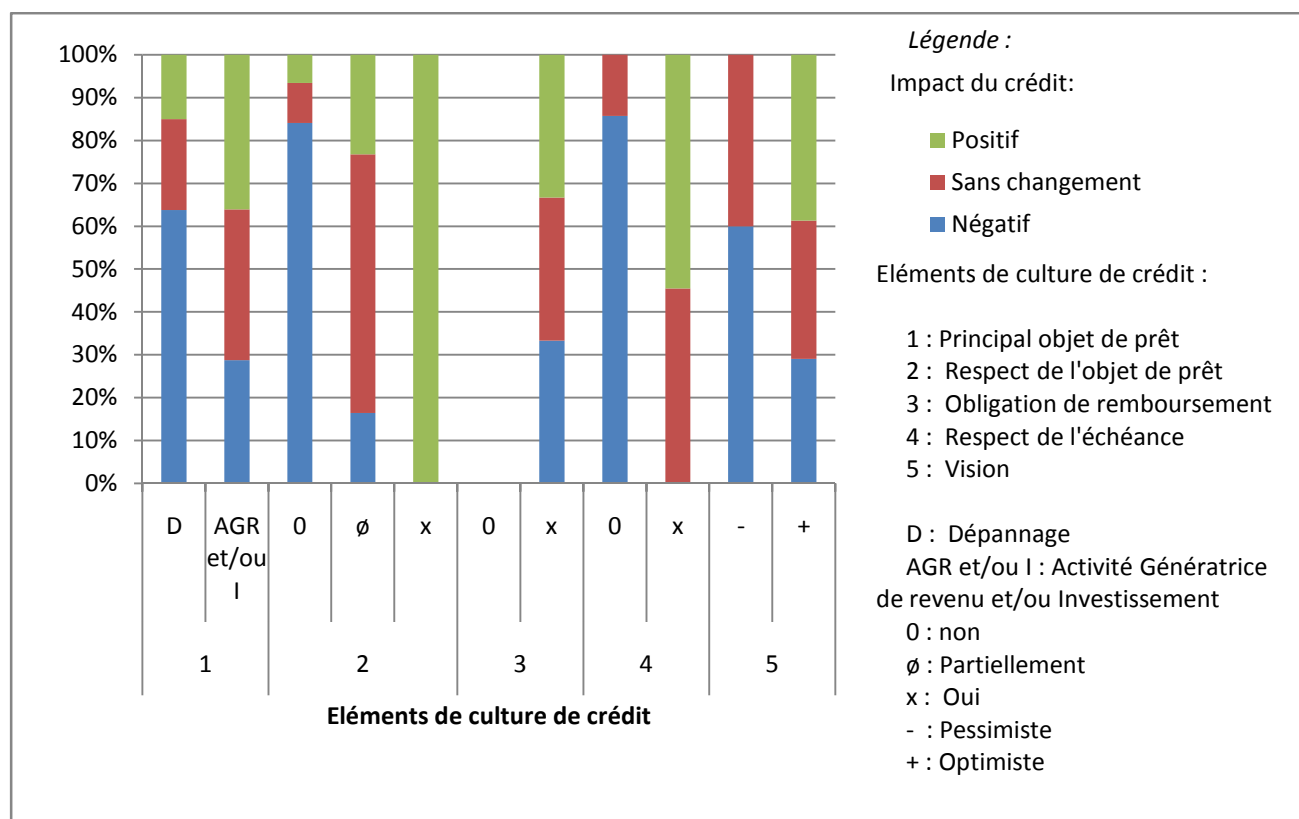


Fig. 30 : Probabilité d'avoir chaque impact du crédit à chaque élément de culture de crédit

D'après cet histogramme, la probabilité de réussir avec le crédit est surtout élevée :

- pour ceux qui respectent l'objet de prêt ;
- ensuite, pour ceux qui respectent l'échéance.

Quant à l'échec du crédit, les causes les plus probables sont :

- le non respect de l'échéance, évidemment à cause de pénalité de retard qui encourt sur le crédit ;
- le détournement de l'objet de prêt ; et
- l'utilisation du crédit à des fins non productives (dépannage, ou consommation)

En réalité, le remboursement du prêt à temps ou non est ici fortement lié à l'emploi du prêt.

4.1.1. Utilisation efficace du crédit

▪ Objet du crédit

L'utilisation du crédit doit toujours inclure le fait que le crédit est un fonds à louer et à rembourser ultérieurement. Pour qu'elle soit rentable, elle doit concerner un projet rentable²² dans le court terme (activité génératrice de revenu), moyen ou long terme (investissement).

²² Pour choisir entre différents projets, leur rentabilité est mesurée soit par la valeur actuelle nette (VNA) si le capital investi est le même, soit par le taux interne de rendement (TIR) ou l'indice de profitabilité, et par le délai de récupération du capital

Par ailleurs, il convient de considérer que les besoins de trésorerie ne concernent pas exclusivement des besoins de l'exploitation, mais aussi des besoins de consommation du ménage. Et d'autant plus que certaines consommations (besoins quotidiens liés à la survie du ménage, obligations sociales, ...) peuvent se révéler prioritaires par rapport à l'investissement dans l'exploitation.

Cependant, ces crédits pour consommation (crédit scolaire, maladie, mariage, ...) s'annoncent rentables seulement par rapport aux crédits usuraires dont le taux d'intérêt est exorbitant. Ainsi, le recours à des crédits pour consommation ne doit être qu'exceptionnel, et surtout nécessite un revenu stable (périodique et plus ou moins sûr) pour le remboursement.

▪ **Respect de l'objet de prêt**

Les établissements de crédit spécialisés (comme les Banques et les IMF), contrairement aux offreurs de crédits informels, exigent de leurs emprunteurs un devis estimatif des besoins de financement par rapport à un projet bien défini.

Ce préalable à l'octroi de crédit vise à clarifier, tant du côté de l'emprunteur que du côté de l'institution financière, l'utilisation du crédit. Il s'agit de fixer un objectif précis sans lequel le crédit risque d'être gaspillé. Respecter l'objet de prêt n'est autre qu'essayer d'atteindre le but du prêt.

Détourner l'objet de prêt est rarement accidentel (imprévu : mort, maladie, ...), il est plutôt prémédité par l'emprunteur qui veut camoufler son vrai projet (souvent illicite) derrière un autre, ou qui utilise le fonds pour plusieurs fins y compris l'objet prévu, sans considérer ceci comme un détournement. Dans de tels cas, le crédit est souvent voué à l'échec (HENEY J., 2004).

D'une part, la vraie utilisation du crédit n'a pas pu être l'objet d'analyse de techniciens spécialisés dans ce domaine (agent de crédit). Et d'autre part, la rentabilité du fonds diminue²³ car une faible partie seulement reste investie dans le projet (VINCENT F., 1999).

Bref, se fixer un but lors de la demande de prêt, l'exposer au technicien, et le réaliser comme convenu permettent d'assurer une condition de réussite du prêt.

4.1.2. Respect de l'échéance

Au-delà de la date de remboursement convenue, le montant restant dû est frappé d'une pénalité de retard, autre que le taux d'intérêt. Le coût du prêt augmente ainsi avec les jours de retard, et la rentabilité du fonds diminue.

²³ Selon le principe de l'économie d'échelle, en accroissant la quantité de production (c'est-à-dire suite à une augmentation du capital investi), le coût unitaire de production diminue, c'est-à-dire que la rentabilité augmente.

Les emprunteurs ayant trouvé l'impact du crédit comme négatif ont confirmé ce processus de décapitalisation qui débute avec la pénalité de retard.

La plupart du temps, le retard de remboursement n'est que l'effet domino du détournement de l'objet de prêt.

Par ailleurs, les causes du retard peuvent être indépendantes de l'emprunteur. Entre autres les mauvaises récoltes dues à des aléas climatiques, ou aux conditions aléatoires de l'irrigation des rizières, constituent des cas fréquents.

4.1.3. Bonne appréhension des risques

Minimiser les risques fait partie de la logique des ruraux. Ceci s'observe entre autres à travers les systèmes de culture qu'ils adaptent.

En termes de crédit, les points suivants constituent des principaux moyens permettant d'atténuer les risques encourus en contractant du crédit.

▪ Diversification des activités

Les ménages enquêtés combinaient tous au moins deux activités. La plupart d'entre eux, environ 70%, exerçaient à la fois des activités agricoles et des activités non agricoles (commerciales, transport, ...), 20% ne pratiquent que des activités agricoles, et le reste travaille exclusivement sur des activités extra agricoles.

Les activités agricoles sont caractérisées, par leur assujettissement aux conditions climatiques qui ne sont pas maîtrisables d'une part, et par le revenu unique qui ne peut être perçu qu'à la fin du cycle d'exploitation (récolte, ...) d'autre part.

En combinant plusieurs activités,

- les revenus seront plus sûrs car si une activité rate, les autres la compensent ; et
- les revenus seront plus fréquents étant donné que les activités sont à cycles de production de durée différente.

▪ Epargne

L'épargne permet surtout d'affronter les imprévus (maladie, funérailles, mauvaise récolte,...), en constituant ainsi des « capitaux anti-risques ». Mais en plus, sans économie, le ménage ne peut pas se permettre de financer, de ses propres fonds, ses activités et à fortiori d'acquérir un bien supérieur à son revenu.

Les ménages en sont bien conscients et adoptent nombreuses formes d'épargne, dont les plus courantes sont la capitalisation par des animaux d'élevage, par des terres, par des équipements agricoles, mais aussi par des bijoux de valeur, ou en liquide voire par des stocks de céréale, et

les placements chez des tiers (en les prêtant à des proches, ou en les déposant auprès d'Etablissement d'épargne).

Le choix d'une méthode d'épargne doit prendre en compte sa sécurité (vol, périssabilité, dépréciation de valeur), ses coûts (entretien, ...), sa convertibilité en liquide (utilisable comme caution, facilement vendable), sa disponibilité dans l'immédiat (procédure, vente, ...) et la possibilité de l'utiliser progressivement (HENEY J., 2005).

Ce n'est pas le montant mis de côté qui compte, mais la régularité de l'épargne. A l'exemple du FFIVE, même avec des bénéficiaires pauvres, l'épargne hebdomadaire est possible mais avec des montants modiques.

▪ **Eviter de prêter pour un prêt**

L'entrevue avec les ménages emprunteurs a permis de dégager que ceux qui ont contracté d'autres prêts pour constituer la garantie financière requise par l'IMF ont vu le résultat de leur prêt échoué sinon nul. En réalité, le prêt pour prêt ne fait qu'alourdir la dette de l'emprunteur jusqu'à l'introduire dans le cercle vicieux de l'endettement.

Faire de l'épargne permet facilement d'échapper à cet effet pervers de la dette.

4.2. Quelles stratégies pour améliorer le taux de réussite du crédit ?

4.2.1. Informer et former les membres

▪ **Pourquoi ?**

Une formation pour renforcer la culture de crédit se révèle indispensable pour la majorité des emprunteurs. En effet, 30% d'entre eux seulement ont une bonne culture de crédit. Et en plus, la possession de culture de crédit contribue énormément à l'obtention d'un impact positif du crédit (Cf. *Fig. 29*) (OCDE, 2006 ; PEF, 2007).

▪ **Pour qui ?**

Les résultats de l'enquête ont aussi montré que ce renforcement de culture de crédit est important aussi bien pour les nouveaux emprunteurs que pour les sois disant accoutumés au crédit (Cf. *Fig. 18*). Cependant, l'approche devrait être menée différemment suivant le niveau de culture de crédit des emprunteurs.

▪ **Comment ?**

Partant de l'analyse de l'intervention des Organismes de développement dans la formation sur le crédit, quelques préceptes ont pu être relevés.

♦ *Approche participative*

D'abord, toute intervention doit émaner des besoins des bénéficiaires. Des sensibilisations sont nécessaires pour éveiller leurs besoins. Ensuite, il est important que les bénéficiaires participent dans le fonds de crédit, par l'épargne préalable par exemple. En effet, les bénéficiaires se sentent ainsi beaucoup plus responsables quant à l'utilisation du crédit et à son remboursement, sachant que leurs fonds y interviennent comme garantie. Enfin, les idées se transmettent mieux entre les emprunteurs. Ainsi convient-il de viser les emprunteurs ayant une bonne culture de crédit, et qui pourront partager leur bonne expérience.

♦ *Assistance dégressive*

Comme tout projet a une durée limitée, et que l'assistance ne peut être que temporaire, les formes d'assistance et d'aide fournies aux attributaires doivent leur permettre de devenir indépendants ultérieurement. C'est pourquoi, l'assistance doit être dégressive, et prioriser les aides immatérielles adaptés aux besoins des bénéficiaires, telles que l'éducation.

En outre, la tutelle du groupe constitue aussi une autre forme d'assistance qui ne doit être que temporaire. Dans le cadre du crédit, le regroupement permet une caution solidaire, et aussi un partage de connaissances entre autres la gestion à partir de l'outil de gestion commun, mais il ne doit constituer qu'une étape (RAKOTONDRAISOA M. S., 2007).

♦ *Approches adaptées à chaque groupe d'emprunteurs*

Les Organismes de Développement étudiés intervenaient différemment dans la formation de leurs attributaires. Les méthodes d'approches varient surtout suivant le niveau d'éducation global des bénéficiaires, et le type de crédit qu'ils contractent (petit commerce, riziculture, démarrage d'une nouvelle activité, ...).

▪ **Contenu des formations**

Le tableau suivant résume le contenu des informations – formations nécessaires qui doivent être transmises à l'emprunteur, selon son besoin de formation.

Tableau 15 : Contenu des formations sur le crédit (référentiel de compétence)

Thèmes	Points à considérer	Périodes clés d'intervention	Principaux cibles
➤ Base de la culture du crédit	<ul style="list-style-type: none"> Notion sur le crédit 	Sensibilisation ; après adhésion ; première demande de prêt	Non membres, nouveaux membres, nouveaux emprunteurs
	<ul style="list-style-type: none"> L'importance et les bienfaits du crédit (son effet de levier économique) 	Sensibilisation ; après adhésion ; première demande de prêt ; demande de prêt après un prêt échoué (en retard de remboursement, ...)	Non membres, nouveaux membres, nouveaux emprunteurs, emprunteurs ayant échoué avec le crédit
	<ul style="list-style-type: none"> Les risques liés au crédit (surendettement, ...) 	Après adhésion ; à chaque entretien demande de prêt	Nouveaux membres, tous les emprunteurs
	<ul style="list-style-type: none"> Gestion du crédit (utilisation de prêt, et respect de cet objet, respect de l'échéance) 	Entretien demande de prêt (surtout les premiers)	Tous les emprunteurs
➤ Culture d'épargne	<ul style="list-style-type: none"> Pourquoi de l'épargne 	Sensibilisation ; après adhésion	Non membres, nouveaux membres, membres dont le compte est presque inactif
	<ul style="list-style-type: none"> Choix entre différentes formes d'épargne 	Sensibilisation ; après adhésion	Non membres, nouveaux membres, membres dont le compte est presque inactif
	<ul style="list-style-type: none"> Quand épargner ? (avec des outils de gestion de trésorerie du ménage) 	Après adhésion ; entretien demande de prêt	Tous les membres (épargnants et emprunteurs)
➤ Culture entrepreneuriale	<ul style="list-style-type: none"> Passer de l'économie de subsistance à l'économie de marché 	Après adhésion	Tous les membres
	<ul style="list-style-type: none"> Pourquoi s'intégrer au marché ? 	Après adhésion	Tous les membres
	<ul style="list-style-type: none"> Faire fructifier l'argent investi 	Après adhésion ; entretien demande de prêt (surtout les premiers)	Tous les membres surtout les emprunteurs
	<ul style="list-style-type: none"> Choisir entre différents projets 	Après adhésion ; entretien demande de prêt (surtout les premiers)	Tous les membres surtout nouveaux emprunteurs
➤ Informations indispensables	<ul style="list-style-type: none"> Contenu du contrat de crédit, et ses implications 	Entretien demande de prêt (avant signature du contrat)	Tous les emprunteurs, surtout les nouveaux
	<ul style="list-style-type: none"> La portée de l'engagement de l'emprunteur 	Entretien demande de prêt (avant signature du contrat),	Tous les emprunteurs, surtout les nouveaux
	<ul style="list-style-type: none"> Les erreurs à éviter : prête-nom, ... 	Après adhésion, entretien demande de prêt (avant signature du contrat)	Tous les emprunteurs, surtout les nouveaux

4.2.2. Améliorer la méthode d'intervention de l'OTIV

L'OTIV intervient de plusieurs manières pour inculquer l'éducation financière à ses membres (Cf. *Tableau 9*). Quelques améliorations sont recommandées ci-après, suivant que les interventions soient directes, liées à la formation, ou indirectes, liées aux procédures.

▪ Interventions liées à la formation

Le coût constitue l'entrave majeure à l'allocation des formations par l'IMF. Néanmoins, cette dernière doit fournir des minimums d'informations-formations surtout face à sa mission sociale, en tant que microfinance et mutualiste.

Les membres, qu'ils soient lettrés ou non, doivent être mis au courant du contenu du contrat, de la signification de tous les engagements pris suite à la signature du contrat.

Lors de l'entretien pour demande de prêt, il est important de sensibiliser l'emprunteur à la nécessité de tenir la comptabilité du ménage ainsi que de ses activités, même avec un outil le plus simple mentionnant les flux de trésorerie (carnet de recettes et dépenses) (HENEY J., 2004 ; UNFPA/UNIFEM, 2006). En même temps, lui expliquer la signification des différents ratios pour l'analyse du prêt, lui permettant de comprendre son état d'endettement, sa capacité de remboursement théorique, qui lui impose une discipline financière au sujet de ses dépenses.

Renforcements de groupes Focus²⁴ ou rassemblements d'emprunteurs de même type (contractant un crédit pour un objet de même type et de taille à peu près égale), par exemple une réunion organisée des paysans contractant du crédit rizicole, peuvent être envisagés avant l'octroi du crédit. La séance étant basée sur des discussions se rapportant à l'utilisation optimale du prêt, et avec des partages d'expériences spécialement sur le crédit, elle est dirigée par des animateurs, dans l'objectif de renforcer la culture du crédit des emprunteurs.

De même, des séances de partage lors d'une « réunion-bilan » post-campagne entre les membres d'une caisse (entre ceux qui ont une forte culture de crédit et ceux qui sont encore faibles) permettent d'évaluer la campagne, et d'améliorer les prochaines campagnes.

▪ Interventions liées aux procédures

Lors de demande de prêt, une évaluation du niveau de culture de crédit de l'emprunteur est nécessaire, pour analyser son besoin de formation. Cette évaluation se fait à partir de son historique de prêts et à travers une entrevue, surtout sur les causes de retard et l'utilisation de

²⁴ Un "Focus group" (un comité de travail, un atelier) est une rencontre de 3 personnes ou plus, animée par un facilitateur, ayant pour but de travailler à l'atteinte d'objectifs spécifiques.

ses derniers prêts. Pour un nouvel emprunteur, les informations à se procurer concernent ses pratiques de crédit auprès d'autre établissement de crédit, ou au niveau de prestataires informels (Cf. §1 dans 1.4.2.).

Bien que le crédit doit être majoritairement utilisé à des fins productives, il est toujours important de proposer un large éventail de produits financiers aux ruraux, non limité à des crédits agricoles, ou des crédits pour la production, mais qui s'étend à divers instruments financiers.

Le délai d'octroi²⁵ du prêt étant en moyenne de deux semaines²⁶, est le plus concis par rapport à celui des autres établissements de crédits dans la région (OUSTRY M., 2008 ; P.A.F.M., 2004). Cependant, signalons toujours qu'un retard de déblocage favorise davantage le détournement du prêt à d'autres fins. Ainsi, les emprunteurs doivent être toujours sensibilisés de préparer leur dossiers de demande de crédit bien à l'avance tenant compte de ce délai de carence.

Toujours pour éviter le détournement de l'objet de prêt, il convient de renforcer les suivis pré et post déblocage de l'utilisation du prêt, en plus de l'exigence des pièces justificatives du projet. Par ailleurs, un bon suivi d'un débiteur permet d'anticiper une solution à un éventuel retard de remboursement. Entre autre, le rééchelonnement du prêt qui peut annuler la pénalité de retard, ainsi que d'éviter que le débiteur aille prêter à d'autres emprunteurs pour rembourser à temps.

Tenant compte des informations - formations qui doivent être transmises aux membres de façon complète et précise, les techniciens engagés pour la relation directe avec les emprunteurs doivent être bien formés pour être capables d'expliquer le pourquoi de tous les calculs lors de l'analyse de demande de prêt et de conseiller l'emprunteur à choisir son investissement. De même, conseiller l'emprunteur du type de produit financier qui lui serait mieux adapté relève de leur responsabilité.

4.2.3. Améliorer le cadre global de l'intervention

Outre la formation sur le crédit, les emprunteurs, surtout ruraux, ont besoin d'autres mesures d'accompagnement social et économique pour qu'ils puissent développer leur exploitation avec le crédit.

Un des grands éléments de la culture du crédit est la culture entrepreneuriale. Mais comment l'emprunteur pourrait-il s'investir dans une exploitation qui n'est même pas viable ? Dont la

²⁵ Durée allant de la demande de prêt au déblocage

²⁶ Constatation suite aux dépouillements des fiches de prêts.

propriété ne lui revient pas ? Et dont la récolte est très aléatoire, sujette à de nombreux aléas outre l'irrigation aléatoire ?

Selon le DID (2005), le financement ne constitue qu'un pilier parmi d'autres dans le développement du secteur agricole.

En effet, tout à la base, l'accès sécurisé au capital foncier ainsi qu'à l'eau figure comme une condition incontournable pour développer l'Agriculture.

Et, en parallèle avec le crédit,

- le savoir-faire des producteurs, notamment l'accès aux techniques plus productives ;
- la sécurisation de la production, entre autres la protection contre les ennemis et parasites, et les mesures d'atténuations des risques climatiques telles que l'assurance agricole ; et
- la présence de débouché pour les produits, d'un marché équitable, avec une distribution équitable des valeurs ajoutées,

sont nécessaires pour parvenir au développement durable de l'Agriculture.

Ce schéma peut aussi être adapté à d'autre secteur que l'Agriculture.

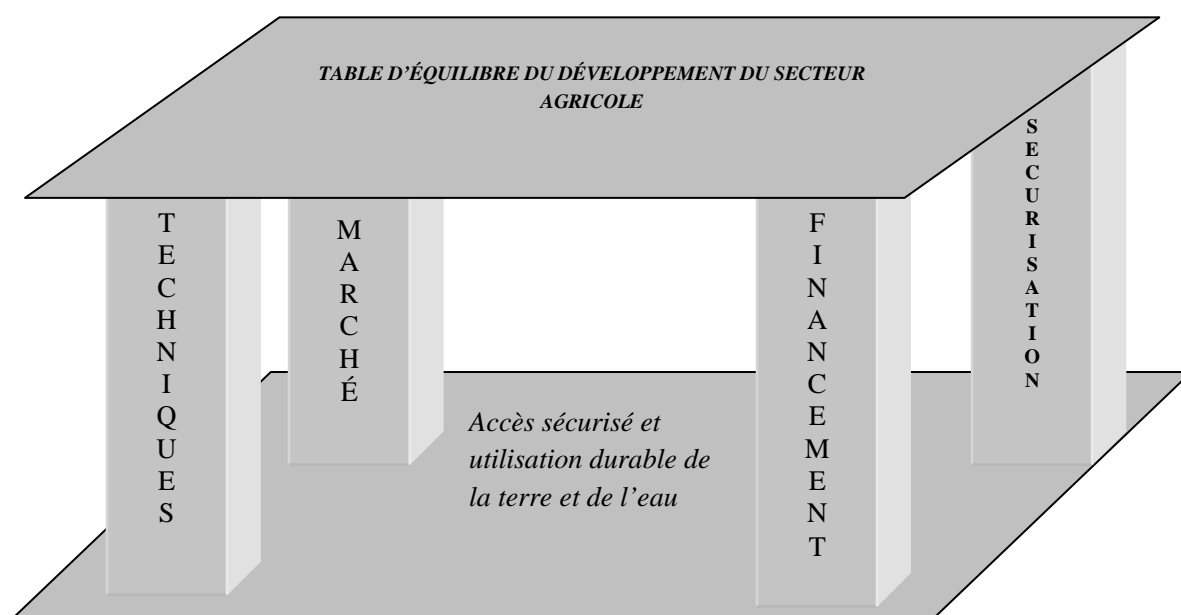


Fig. 31 : Table d'équilibre du développement du secteur agricole (DID, 2005)

Mais à part ces forts piliers, l'éducation de base constitue une priorité à tout développement, notamment celui des ruraux qui constituent la majorité des Malgaches (BELLONCLE G., 2003). Entre autres, il serait très difficile pour un illettré de tenir la comptabilité de son foyer et de ses exploitations, même avec un outil simple.

Par ailleurs, un système d'information et de communication auprès des ruraux leur permet de s'orienter vers les créneaux d'investissement rentable.

CONCLUSION PARTIELLE

L'importance de la culture de crédit se révèle dans le fait que ceux qui la possèdent atteignent facilement leur autonomie financière et connaissent un impact positif du crédit.

Les principales conditions de cette réussite sont, pour celles qui dépendent de l'emprunteur lui-même : une utilisation effective du crédit vers un projet le plus rentable, l'atténuation de tout risque par la multiplication de ses revenus grâce à diverses activités et par l'épargne.

Malheureusement, l'emprunteur ne peut décider de lui seul la réussite de son investissement, car nombreux facteurs externes y interviennent entre autres le marché qui impose souvent un prix aux dépens de producteurs, et d'autres facteurs non maîtrisables tels que le climat.

Toutefois, le développement via le financement est bien envisageable à condition que les emprunteurs soient bien équipés en matière de culture de crédit, et que les risques externes soient bien appréhendés.

La part de l'IMF dans le renforcement de la culture de crédit de ses membres consiste à leur transmettre les informations précises et complètes sur leur droit, leur engagement, les disciplines financières auxquelles ils doivent s'astreindre, et à ajuster ses procédures de manière à éviter le détournement de prêt et à prévoir les retards de remboursement.

CONCLUSION GENERALE

L'étude nous a permis de conclure que la possession d'une culture de crédit assure largement la réussite du prêt. Pour l'emprunteur, ceci lui permet d'expérimenter l'effet du levier du crédit, et pour l'IMF, grâce à ses bons emprunteurs qui ont une bonne pratique de remboursement, ses portefeuilles de crédit seront de plus en plus sains.

Pour les membres emprunteurs de l'OTIV Alaotra Mangoro, trois niveaux de culture de crédit ont été mis en évidence après entretien avec ces emprunteurs : niveaux bas, moyen et élevé.

Le premier est caractérisé par un manque de notion sur le crédit, le second, par un détournement partiel du prêt malgré les connaissances théoriques sur le crédit, et le troisième, par la possession d'une stricte discipline financière tant dans l'utilisation du prêt que dans son remboursement.

Les enquêtés sont réparties de façon plus ou moins égale sur ces trois niveaux avec les proportions respectives de 26,5%, 41% et 32,5%.

L'analyse des résultats a montré la grande influence de la fréquentation de crédits informels ainsi que la fréquentation des banques sur la culture de crédit. Si le premier inculque une pratique non conforme à la culture de crédit, le second engendre une bonne culture de crédit. Par contre, la fréquence de prêts auprès de l'IMF elle-même ne constitue pas un paramètre déterminant de la culture de crédit.

Une différence de niveau de culture de crédit a été observée auprès des différents exploitants. Ceux de types « salariés agricoles » sont à bas niveau de culture de crédit ; les paysans « moyens », exploitant environ 2 à 3 ha de rizières sont à niveau de culture de crédit moyen ; tandis que les « grands riziculteurs » sont à niveau de culture de crédit élevé.

Quant aux formations dispensées par les organismes partenaires de l'OTIV, évaluées d'après la discipline financière des bénéficiaires au remboursement, elles se sont révélées inefficaces sur la culture de crédit des bénéficiaires, hormis l'intervention du FFIVE.

L'analyse de leur intervention a permis d'avancer les préceptes d'approche pour une telle formation. Une approche participative, et adaptée aux bénéficiaires, ainsi qu'une assistance dégressive constituent les paradigmes de méthode d'approche.

L'acquisition d'autonomie financière des emprunteurs qui a été supposée dans le questionnaire principal comme équivalente à la possession d'une culture de crédit, ne l'est pas. En réalité, la culture de crédit assure l'atteinte de l'autonomie financière, mais cette dernière n'indique pas forcément une bonne culture de crédit. En effet, l'atteinte de l'autonomie financière du ménage est liée à ses revenus et à sa capacité de faire de l'épargne.

Bref, les deux premières hypothèses ne sont confirmées que partiellement, et la troisième est réfutée.

En effet, les deux cas extrêmes proposés dans la problématique existent tous : 9% des enquêtés se trouvent enfermés dans un cercle vicieux de l'endettement tandis que 17% à cause de leur culture de crédit continuent toujours à contracter du crédit.

La formation sur la culture de crédit s'avère indispensable pour 68% des emprunteurs enquêtés. Mais pour renforcer leur culture de crédit, des mesures autres que la formation doivent être entreprises pour éviter à tout prix le détournement de l'objet de prêt et le retard de remboursement.

Si notre travail s'est limité à avancer des solutions sur le renforcement de la culture de crédit des emprunteurs, le problème des emprunteurs déjà pris dans le cercle vicieux de l'endettement reste encore à résoudre.

OUVRAGES CONSULTÉS

- 1) BELLONCLE G. (2003) - Sept priorités pour développer Madagascar - Série : « Questions actuelles », Foi et justice, Antananarivo, 195 p.
- 2) DID (2005) – « Le financement agricole: un levier pour le développement des régions rurales » Positionnement de DID en matière de crédit agricole, 14 p.
- 3) DRDR Alaotra Mangoro (2007) – « *Monographie de la Région Alaotra Mangoro en 2006* », 27p.
- 4) FARBER A. (2002) – Eléments d'analyse financière - Ecole de Commerce Solvay, Université Libre de Bruxelles, 34 p.
- 5) FIDA (2006) - Profils de pauvreté villageoise et étude régionale : Analyse selon l'Approche des Moyens d'Existence Durable, Rapport d'analyse régionale, Région Alaotra Mangoro
- 6) HALL E. et HALL M. (1990) – Guide du comportement dans les affaires internationales – Collection Essais, Seuil, France, 257 p.
- 7) HÉLIÈS O. (2007) – « Surendettement : Le chemin vers l'extrême pauvreté » – BIM 13 01 07 - Institut français de Pondichéry
- 8) HENEY J. (2004) - Améliorer les capacités de gestion Financière des ménages ruraux – 6ème volume de la série «Nouveau regard sur le financement agricole», FAO, GTZ, 78 p.
- 9) HENEY J. (2005) – Expliquer les concepts de cash flow et d'épargne, 1^{er} volume de la série « Parler d'argent », FAO, 20 p.
- 10) HERRIOT Edouard. Un article de Wikipédia, l'Encyclopédie libre, [http://Fr.wikipedia.org/wiki/Edouard_Herriot], (page consultée le 16 Juin 2009)
- 11) HOFSTEDE G. (2001, [orig. 1980]) – Culture's consequences : Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations, Sage Publications, 2^{ème} édition, Etats-Unis, 596 p.
- 12) INSTAT, MEFB, USAID (2006) – « Enquête périodique auprès des ménages en 2005 », 189 p.
- 13) IRAM-GRET (2008), « Synthèse sur le financement des agricultures familiales », C2A-COORDINATION SUD, 8 p.
- 14) MADAGASCAR. PRESIDENCE DE LA REPUBLIQUE (2005) – Loi N°- 2005 - 016 du 29 Septembre 2005 relative à l'activité et au contrôle des Institutions de Microfinance
- 15) NGUYEN G., PIROTTE N., MARZIN J., VIWANOU G., LESAFFRE D., NEGRE A. (2000) – « Surendettement des ménages ». Contribution. BIM 213 du 22-02-00. 10 p.
- 16) NURKSE R. (1953) – Problems of capital formation in underdeveloped countries, Oxford university press, 163 p.
- 17) OCDE (2006) – « L'importance de l'éducation financière » disponible sur le site internet de l'OCDE : www.oecd.org/publications/syntheses
- 18) OCDE (2009) – Culture financière et les protections des consommateurs : les oubliés de la crise – Recommandation sur les bonnes pratiques de sensibilisation et d'éducation aux questions financières dans le domaine du crédit, 24 p.
- 19) OUSTRY M. (2008) - Analyse des causes de non remboursement des crédits au lac Alaotra Madagascar : Quelles implications pour les groupements de crédit à caution solidaire, les Institutions Financières et le Projet BV Lac – Mémoire d'ingénieur en agronomie tropicale - Institut des régions chaudes de Montpellier SUPAGRO, Option Economie du Développement, 98 p.
- 20) P.A.F.M. (2004). Inventaire national des organisations financières de proximité (OFP) à Madagascar, PNUD/MAG/00/006 – FENU/MAG/00/C0, Antananarivo, p.105 – 119 ; 219-223
- 21) PEFG (2007) – Aperçu sur l'éducation financière – Financial Education, Microfinance opportunities, Citi Foundation, Freedom From Hunger, 2 p.

- 22) RAKOTONDRAISOA M. S. (2007) – Etude de la Stratégie adaptée pour améliorer l'accès au microcrédit et à l'épargne en vue de rechercher l'autonomie des paysans pour le financement de l'agriculture de conservation- Cas de l'OTIV Alaotra : Amparafaravola – Ambatosoratra – Imerimandroso, Antananarivo : Ecole Supérieure des Sciences Agronomiques, Département Agriculture, 59 p.
- 23) ROSENBERG R., (1997). Les taux d'intérêt applicables aux microcrédits. Etude Spéciale N°1, CGAP, Washington DC, USA, 12 p
- 24) SOLNIK B. (2001) –Gestion financière – Collection Gestion Sup, 6^{ème} Edition, Dunod, 275 p.
- 25) TYLOR E. (1874) - Primitive Culture: Researches Into the Development of Mythology, Philosophy, Religion, Language, Art and Custom. 1ère Edition, H. Holt and Company, New York. 516 p.
- 26) UNFPA/UNIFEM (2006) – Pratique de la budgétisation sensible au genre : manuel de formation, Carolyn Hanson/ Bibi Singh, New York, 58 p.
- 27) VINCENT F. (1999) – « *Le Microcrédit est-il un instrument de développement ?* », in mimeo, disponible sur internet. WWW.sunweb.ch/custom/fernand.vincent/Micro.htm

Liste des annexes

ANNEXE 1 : Chronogramme du travail	1 page
ANNEXE 2 : ORGANIGRAMME OTIV ALAOTRA MANGORO	3 pages
ANNEXE 3 : Codification des caisses	1 page
ANNEXE 4 : Stratification de la population	1 page
ANN EXE 5 : Historique de prêts des individus de l'échantillon, membres de l'OTIV FITARATRA	9 pages
ANN EXE 6 : Historique de prêts des individus de l'échantillon, membres de l'OTIV KETA	6 pages
ANNEXE 7 : Fiche d'enquête	2 pages
ANNEXE 8 : Evaluation du niveau de culture de crédit des enquêtés	4 pages
ANNEXE 9 : Détail de la fréquence de prêts des enquêtés	2 pages
ANNEXE 10 : Classification des enquêtés suivant leur type d'exploitation	3 pages
ANNEXE 11 : Evaluation de l'autonomie financière des enquêtés	4 pages
ANNEXE 12 : Causes de l'impact de crédit (selon l'avis des membres)	2 pages
ANNEXE 13 : Taux de change utilisé	1 page
ANNEXE 14 : Données chiffrées sur les crédits en partenariat avec les organismes de développement	3 pages
ANNEXE 15 : Forces et faiblesses des Organismes de Développement	1 page
ANNEXE 16 : Fiche technique des crédits accordés par l'OTIV Alaotra Mangoro	2 pages
ANNEXE 17 : Fiche technique de crédit en partenariat	1 page
ANNEXE 18 : Test d'indépendance de Khi ² à 95% de confiance (Test de corrélation de deux variables)	5 pages

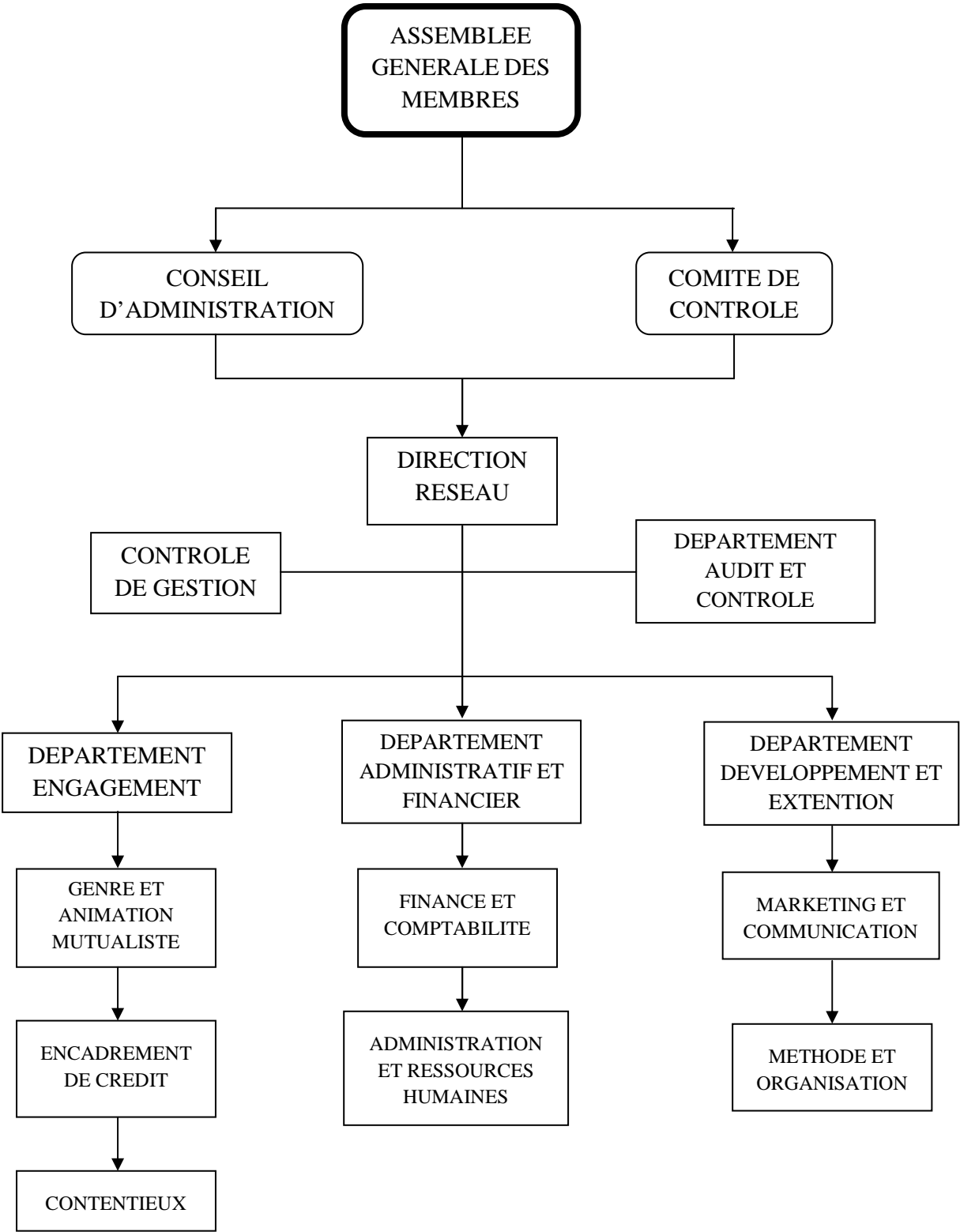
ANNEXES

ANNEXE 1
CHRONOGRAMME DU TRAVAIL

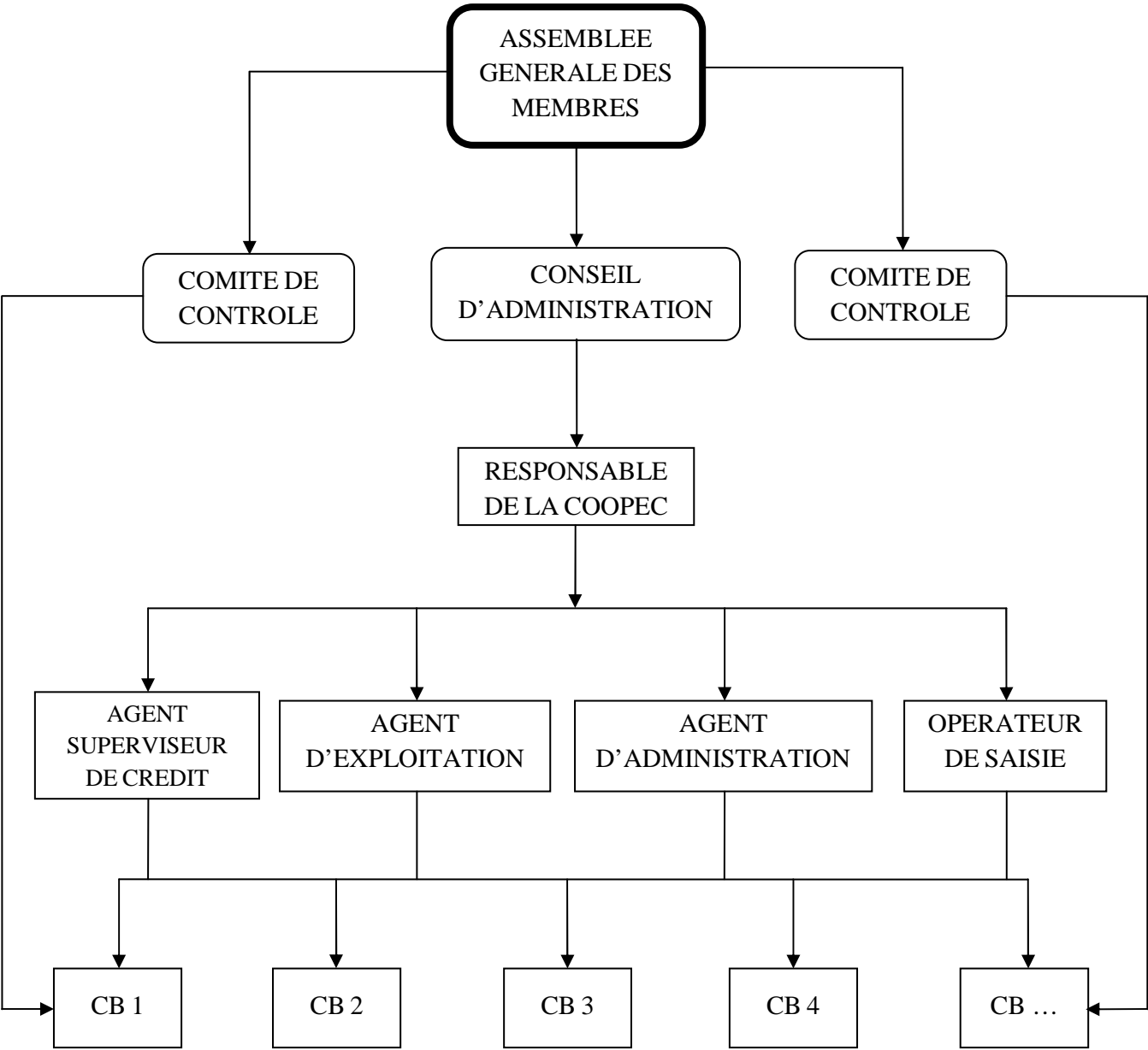
	<i>Sept.</i>	<i>Oct.</i>	<i>Nov.</i>	<i>Déc.</i>	<i>Jan.</i>	<i>Fév.</i>	<i>Mars</i>	<i>Avril</i>	<i>Mai</i>	<i>Juin</i>	<i>Juil.</i>	<i>Août</i>	<i>Sept.</i>
Bibliographie & familiarisation avec le secteur													
Détermination de la problématique & du plan de recherche													
Collecte de données auprès de l'OTIV (organe central): situations mensuelles de crédit													
1 ^{ère} échantillonnage													
Collecte de données au niveau de 2 caisses de base de l'OTIV: dossiers de prêts													
Compilation des données & établissement de fiche d'enquête													
2 ^{ème} échantillonnage & enquête auprès des membres emprunteurs & compilation de données													
Enquête auprès des Organismes de développement													
Achèvement de la phase de terrain (récupération des restes de données indispensables)													
Compilation & traitement des données													
Phase de rédaction & correction													

ANNEXE 2
ORGANIGRAMME OTIV ALAOTRA MANGORO

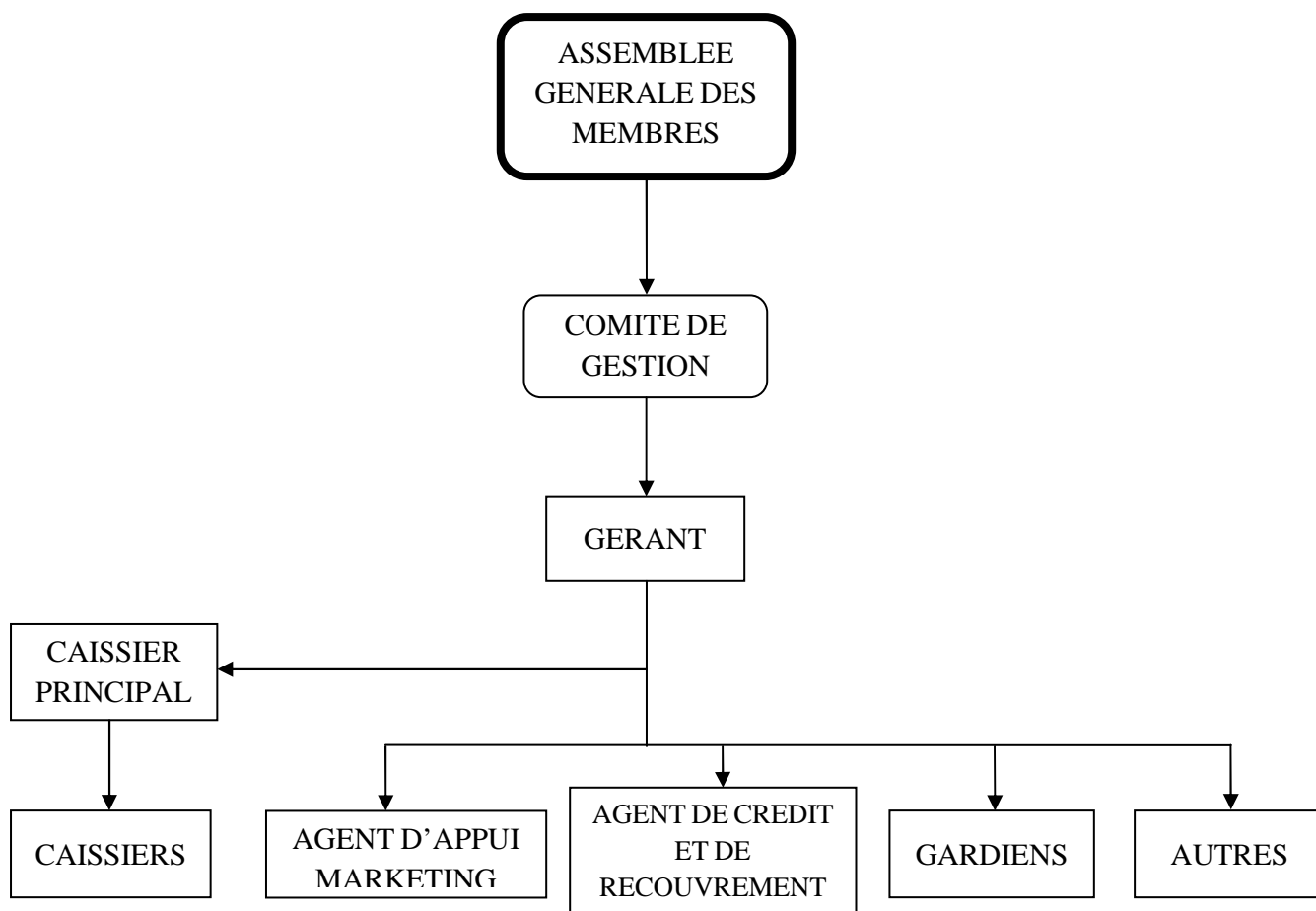
• *UNION*



• COOPEC



- **CAISSE DE BASE**



Source : Documents internes de l'UNION des OTIV Alaotra Mangoro

ANNEXE 3
CODIFICATION DES CAISSES

CODE	DENOMINATION	IMPLANTATION
200	UNION DES OTIV	Ambatondrazaka
210	COOPEC KE FA MA	Ambatondrazaka
2101	CENTRE COOPEC I	Ambatondrazaka
2102	KETA	Ambatondrazaka
2103	MANANTENASOA	Bejofo
2104	FANANTENANA	Ambatosoratra
2105	FIRAKETANTSOA	Ambohimasina
220	COOPEC MAMIRATRA	Ambatondrazaka
2201	CENTRE COOPEC II	Ambatondrazaka
2202	FITARATRA	Ambatondrazaka
2203	FIAREMANA	Imerimandroso
2204	MANOVOSOA	Ambalavato
2205	TARATRA	Didy
230	COOPEC MIHARIVOLA	Amparafaravola
2301	CENTRE COOPEC III	Amparafaravola
2302	AVOTR'AINA	Morarano Chrome
2303	FAMONJENA	Amparafaravola
2304	KETSA MANAMPY	Brieville
2305	LOVASOA	Soalazaina
240	COOPEC AVARATR'ALAOTRA	Tanambe
2401	CENTRE COOPEC IV	Tanambe
2402	RAVINALA	Tanambe
2403	TONTA	Ambohitrarivo
2404	OTIVA	Ambohijanahary
2405	FANILO	Andilamena
2406	ANORORO	Anororo
2407	VOHITSARA	Vohitsara
2408	ANTANIMENABAKA	Antanimenabaka
250	COOPEC FANAMBY	Moramanga
2501	CENTRE COOPEC V	Moramanga
2502	FANAMBY I	Moramanga
2503	FANAMBY II	Anosibe an'ala
2504	FANAMBY III	Anjiro
2505	FANAMBY IV	Mandilaza
2506	FANAMBY V	Andaingo

Les deux caisses choisies pour mener l'étude sont : KETA (2102) et FITARATRA (2202)

ANNEXE 4
STRATIFICATION DE LA POPULATION

	Population						Echantillon pratique					
	2102		2202		Σ		2102		2202		Σ	
Membres contractant du crédit	534	100%	783	100%	1317	100%	92	100%	94	100%	186	100%
Membres contractant du crédit rizicole:	273	51%	332	42%	605	46%	42	46%	42	45%	84	45%
<i>Riziculture sans GCV:</i>	198		301				30		32			
Camp riz 06/07 seulement: R1	6		114				5		12			
Crédit fréquent	2		38				2		5			
Crédit unique	4		76				3		7			
Camp riz 06/07 et 07/08 R3	7		109				4		12			
Camp riz 07/08 seulement: R2	185		78				21		8			
Montant ≥ 1 000 000 Ar	10		14				3		3			
Montant < 1 000 000 Ar :	175		64				18		5			
Montant ≤ 500 000 Ar	130		48				11		4			
Montant 500 000 à 1 000 000 Ar	45		16				7		1			
<i>Riziculture et GCV</i> RG	75		31				12		10			
Membres faisant du GCV sans rizicole: G	62	12%	56	7%	118	9%	11	12%	9	10%	20	11%
Membres contractant du crédit équipement: E	53	10%	61	8%	114	9%	14	15%	11	12%	25	13%
Achat bœuf	19		ND				5		ND			
Achat rizière	21		28				4		4			
Equipeement agricole	11		9				4		2			
Autres	2		24				1		5			
Membres contractant du crédit commercial: CM	93	17%	137	17%	230	17%	15	16%	13	14%	28	15%
Collecte son ou paddy	26		ND				5		ND			
volaille	9		ND				3		ND			
Autres	58		ND				7		ND			
Membres contractant du crédit consommation CS	39	7%	154	20%	193	15%	6	7%	14	15%	20	11%
Membres contractant du crédit agricole autre que rizicole A	14	3%	43	5%	57	4%	4	4%	5	5%	9	5%

ANNEXE 5 : HISTORIQUE DE PRETS DES INDIVIDUS DE L'ECHANTILLON, MEMBRES DE L'OTIV FITARATRA

Identifiant	Sexe	Age	Quotient	Dress	Principale	Année d'a	N° de prêt	Date début déblocage	Mode de déblocage	Type	Objet de prêt	Montant (Ar)	Durée de prêt	Mode de remboursement convenu	Respect de l'échéance
F R1 1	F	59	M	6	Autre	1999	1	28/12/1999		R	riziculture	600 000	8	M	oui
							2	14/08/2000	1	CS	achat de fourniture scolaire	280 000	3	M	oui
							3	04/01/2001		CS	réparation maison& fourniture	400 000	5	M	oui
							4	08/12/2006	2	R	Semence, labour, fumier	600 000	8	1 E	oui
							5	04/06/2007	1	E	achat rizièr	3 000 000	12	M	oui
F R1 2	F		M	5	Autre	1999	1	22/09/2007	1	CS	crédit scolaire	200 000	10	M	oui
							2			R	riz 06/07	2 000 000			
							3			A	BV Lac: Embouche bovine	2 000 000			
F R1 3	F		M	4	Agri.	2006	1	03/11/2006	3	R	riziculture	200 000	9	1 E	oui
							2	21/09/2007	1	E	achat rizièr	400 000	11	1 E	oui
F R1 4	F	42	M	1	Agri.	2006	1	22/12/2006	2	R	semence, labour, repiquage,	3 600 000	8	1 E	non
							2	27/11/2007	1	CS	Construction maison	3 600 000	12	M	oui
F R1 5	H		M	3	Agri.	2000	1	15/12/2004	1	R	Préparation sol& main d'œuvre	150 000	8	1 E	oui
							2	19/01/2006	1	R	riziculture	170 000	7	1 E	non
							3	08/12/2006	1	R	riziculture	50 000	9	1 E	non
							4	28/02/2007	1	CS	matériels de construction	400 000	6	1 E	non
							5	13/02/2008	1	E	achat champ	250 000	6	1 E	non
F R1 6	F	60	M	1	Autre	1996	1	31/10/1997	1	CS	Rentrée scolaire	70 000	5	M	oui
							2	04/04/1998	1	E	achat pièce charrue	90 000	5	1 E	oui
							3	25/06/1998	1	CM	Prêt paddy	192 000	10	M	oui
							4	10/05/1999	1	CS		50 000	3	M	oui
							5	08/06/1999	1	CM	Achat paddy	240 000	10	M	oui
							6	14/04/2000	1	CS	mariage	100 000	5	M	oui
							7	26/09/2000	1	CS	Rentrée scolaire	140 000	5	M	oui
							8	31/05/2001	1	CS	Achat paddy + dépannage	260 000	10	M	non
							9	03/12/2004	1	E	achat rizièr	1 000 000	9	1 E	oui
							10	27/01/2003	1	CS	Construction maison	600 000	12	M	oui
							11	13/10/2005	2	R	riziculture;coupe	1 096 912	10	1 E	non
							12	25/03/2008	1	CS	Réparation maison	1 000 000	12	M	oui
F R1 7	H	61	M	7	Agri.	2000	1	19/01/2001	1	R		210 000	7	1 E	oui
							2	08/02/2002	2	R		200 000	6	1 E	non
							3	22/01/2003	1	R	riziculture & achat bœuf	360 000	7	1 E	oui
							4	24/12/2003	1	E	Achat bœufs	600 000	24	A	oui
							5	28/01/2005	1	CM	Achat bœuf	900 000	9	1 E	non
							6	27/12/2006	2	R	semence, repiquage, hersage	400 000	8	1 E	oui
F R1 8	H	63		7	Agri.	2006	1	21/12/2006		R	labour	50 000	8	1 E	oui

F	R1	9	F	34	M	29	Agri.	2006	1		R	riz 06/07	1 630 000			
									2	14/09/2007	1 CS	finition maison	2 000 000	11	1 E	oui
F	R1	10	F	52	M	9	Autre	2003	1	17/11/2003	2 R	riziculture sur 25 ha	6 000 000	11	1 E	oui
									2	10/11/2004	2 R	riziculture sur 30 ha	10 000 000	11	1 E	non
									3	27/10/2005	2 R		14 000 000	10	1 E	non
									4	10/05/2007	2 R	riziculture sur 25 ha	4 000 000	3	1 E	non
									5	18/04/2008	1 R	coupe	2 979 500	4	1 E	non
F	R1	11	H	34	M	4	Agri.	2005	1	12/01/2006	2 R	riziculture sur 1,5 ha	260 000	8	1 E	oui
F	R1	12	F	39	C	15	Agri.	2000	1	15/01/2001	1 R	Semence (1ha)	80 000	8	1 E	oui
									2	29/01/2002	1 R	2 ha	54 000	7	1 E	oui
									3	02/12/2002	2 R	2 ha	96 000	8	1 E	
									4	20/01/2005	1 R	1,5 ha	200 000	8	1 E	
									5	02/02/2006	1 R	1,5 ha	200 000	8	1 E	
									6	21/02/2007	1 R	1,5 ha	200 000	8	1 E	oui
F	R3	13	H	79	M	3	Agri.	1998	1	18/12/1998	1 R		180 000	9	1 E	oui
									2	26/01/2000	1 R		260 000	7	1 E	oui
									3	12/12/2000	1 R	6 ha	380 000	8	1 E	oui
									4	07/02/2002	3 R	6 ha	308 000	6	M	oui
									5	21/01/2003	2 R		203 600	7	1 E	oui
									6	16/08/2004	1 E	motoculteur; production rizicole	4 800 000	24	A	oui
									7	29/11/2005	1 R	riziculture sur 10 ha	500 000	9	1 E	oui
									8	28/11/2006	2 R	riziculture sur 8,5ha	1 451 000	10	1 E	oui
									9	05/11/2007	1 E	achat motoculteur 18 CV	2 334 000	9	1 E	oui
									10	27/11/2007	2 R	riziculture sur 8 ha	750 000	8	1 E	
F	R3	14	F	45	M	1		2001	1	02/02/2005	1 R	riziculture sur 1,25 ha	160 000	7	1 E	oui
									2	27/10/2005	1 R	riziculture sur 2ha	300 000	10	1 E	non
									3	01/12/2006	1 R	riziculture sur 1 ha	200 000	9	1 E	non
									4	06/09/2007	1 CS	fourniture scolaire	122 800	11	1 E	non
									5	21/11/2007	2 R	riziculture sur 3 ha	1 000 000	9	1 E	oui
F	R3	15	H	76	M	3	Agri.	2005	1	01/12/2005	1 A	BV Lac: rizicultue sur 0,23 ha	105 740	10	1 E	oui
									2	14/12/2006	2 R	riziculture sur 2ha	200 000	8	1 E	oui
									3	10/12/2007	1 R	riziculture sur 1 ha	200 000	8	1 E	oui
F	R3	16	F	27	M	9	Agri.	2005	1	20/10/2005	3 R	riziculture sur 29 ha	3 200 000	10	1 E	non
									2	21/09/2006	1 E	achat d'équipement agricole	2 400 000	10	1 E	non
									3	17/11/2006	2 R		1 600 000	9	1 E	non
									4	01/09/2007	1 E	achat rizière	3 500 000	12	1 E	oui
									5		R	riz 07/08	1 150 000			
F	R3	17	H	45	M	1	F.pub	2001	1	11/12/2003	1 R	riziculture sur 5,5ha	1 950 000	9	1 E	non
									2	19/01/2005	1 R	riziculture sur 3,5ha	400 000	8	1 E	non
									3	20/12/2005	1 R	riziculture sur 4ha	1 200 000	8	1 E	non
									4	18/10/2006	3 R	riziculture sur 5,5 ha	4 000 000	11	1 E	non
									5	21/11/2007	3 R	riziculture sur 4,5ha	3 000 000	10	1 E	non

F	R3	18	F		M	11	Agri.	2004	1	02/03/2005	1	A	riziculture sur 1 ha & production d'd	200 000	4	1 E	non
									2	26/10/2005	1	A	riziculture sur 1 ha & production d'd	500 000	10	1 E	non
									3	29/11/2006	1	R	riziculture sur 5ha	700 000	9	1 E	non
									4	12/10/2007	2	R	riziculture sur 6ha	1 400 000	9	1 E	non
									5	26/05/2008	1	R		600 000	3	1 E	non
F	R3	19	H	50	M	3	Agri.	2005	1	06/12/2005	1	A	BV Lac: riziculture	61 500	8	1 E	oui
									2	15/10/2006	1	R		60 000	8	1 E	non
									3			R	riz 07/08	100 000			
F	R3	20	F	42	M	2	Agri.	1996	1	18/05/1999	1	CM	achat paddy	400 000	6	1 E	oui
									2	25/11/1999	1	R		700 000	9	1 E	oui
									3	24/02/2000	1	CM	crédit flash	60 000	1	1 E	oui
									4	18/05/2000	1	CM	crédit flash	60 000	1	1 E	oui
									5	31/10/2000	1	CM	crédit flash	200 000	1	1 E	non
									6	30/01/2001	1	A		200 000	3	1 E	non
									7	15/01/2003	2	R	riziculture sur 6 ha	400 000	7	1 E	oui
									8	14/08/2003	2	E	achat de 2 bœufs & 1 charrette	1 600 000	24	1 E	non
									9	03/01/2006	1	E	achat motoculteur	1 600 000	9	1 E	oui
									10	16/11/2006	1	R	riziculture sur 15 ha	2 200 000	9	1 E	oui
F	R3	21	H	45	M	1	F.pub	2001	1	15/06/2005	1	CM	achat paddy	2 000 000	8	3 E	oui
									2	24/08/2006	1	A	GCV	7 500 000	6	2 E	oui
									3	12/12/2006	2	R	riziculture sur 10,5 ha; culture d'oig	4 000 000	8	1 E	oui
									4	12/09/2007	1	CS	Construction maison	4 000 000	12	M	oui
									5			R	riz 07/08	12 000 000	8		
F	R3	22	F		M	4	Agri.	2006	1	15/12/2006	3	R	riziculture sur 12 ha	4 000 000	8	1 E	oui
									2			R	riz 07/08	2 200 000			
F	R3	23	F	58		5	Agri.	2005	1	13/12/2005	1	R	riziculture sur 10 ares	83 840	9	1 E	oui
									2	11/12/2006	1	R	riziculture sur 25 ares	60 000	8	1 E	non
									3	13/12/2007	1	R	riziculture sur 25 ares	60 000	8	1 E	oui
F	R3	24	H	54	M	5	Agri.	1999	1			R	riz 06/07	200 000			
									2	10/12/2007	1	R	riziculture sur 5 ha dont 4,5 ha pluv	600 000	8	1 E	oui
F	R2	25	H		M	11	Agri.	2001	1	20/05/2003	1	R	coupe et achat pièce kibota	400 000	2	1 E	oui
									2	16/06/2003	2	A	GCV	2 588 820	6	2 E	oui
									3	13/08/2003	1	E	achat pièce motoculteur	400 000	3	1 E	oui
									4	29/10/2003	3	R	riziculture sur env 10 ha et achat de	1 800 000	10	1 E	oui
									5	20/09/2004	3	R	riziculture sur env 10 ha et achat de	2 500 000	18	2 E	oui: très anticipé
									6	09/06/2005	1	A	GCV	4 500 000	7	2 E	oui
									7	12/10/2005	3	R	riziculture sur 15 ha	3 500 000	10	1 E	oui
									8	23/06/2006	2	A	GCV	5 375 000	6	2 E	oui
									9	13/09/2006	1	E	achat tracteur	4 000 000	24	2 E	oui: très anticipé
									10	20/11/2007	2	R	riziculture sur 15 ha	2 486 000	9	1 E	oui
									11	30/11/2007	1	E	achat rizièr	3 400 000	20	A	en cours

F	R2	26			M	4	Agri.	2006	1	27/11/2006	2	A	FIREF: manioc (sur 1,5 ha)	1 279 500	9	1 E	non
									2	17/09/2007		CS	crédit scolaire	163 100			
									3	26/10/2007	2	R	riziculture sur 4,25 ha dont 2 ha plu	1 200 000	10	1 E	non
F	R2	27	H	46	M	4	Agri.	2006	1	10/09/2007	1	CS	fourniture scolaire	144 850	10	1 E	non
									2	20/12/2007	3	R	riziculture sur 1ha	300 000	8	1 E	non
F	R2	28	F		M	3	Agri.	2006	1	21/12/2006	1	A	BV Lac: riziculture sur 0,75 ha	170 000	8	1 E	oui
									2	03/12/2007	3	R	riziculture sur 1,25 ha dont 0,5 ha pl	240 000	9	1 E	oui
F	R2	29	H&F	35	M	4	Agri.	1996	1	04/01/1999	1	R	repiquage; sarclage; Produits phyto	30 000	6	1 E	non
									2	19/11/2007	1	R	rizicultue sur 4 ha	440 000	9	1 E	oui
F	R2	30	H	37	M	9	Agri.	2007	1	03/12/2007	3	A	BV Lac: riziculture sur 18 ha	4 000 000	8	1 E	non
F	R2	31	F	42	D	6	Agri.	2007	1	07/11/2007	1	R	riziculture sur 0,5 ha	100 000	9	1 E	oui
F	R2	32	H	36	M	1	Autre	2003	1	18/12/2003	2	CM	fonds de commerce	1 000 000	9	1 E	oui
									2	29/06/2006	1	CS		1 400 000	12	M	non
									3	22/11/2007	2	R	riziculture sur 3 ha	800 000	9	1 E	oui
F	RG	33	H	52	M	7	Agri.	2005	1	10/11/2005	2	R	riziculture sur 2,5 ha	400 000	10	1 E	oui: anticipé
									2	09/11/2006	1	R		400 000	9	1 E	oui: anticipé
									3		A	GCV 07	288 000				
									4	11/09/2007	1	CS	crédit scolaire	84 600	9	1 E	oui: anticipé
									5	19/11/2007	3	R	riziculture sur 2,4 ha dont 0,4 ha plu	400 000	8	1 E	oui: anticipé
									6	04/07/2008	1	A	GCV	384 000	5	2 E	oui: anticipé
F	RG	34	F	33	M	9	Agri.	2007	1	28/11/2007	2	R	riziculture sur 15 ha	2 400 000	8	1 E	oui
									2	21/07/2008	1	A	GCV	2 336 000	5	2 E	oui
F	RG	35	F	27	M	7	Agri.	2007	1	06/12/2007	3	R	riziculture sur 2 ha dont 1 ha SD	513 000	8	1 E	oui
									2	07/07/2008	1	A	GCV	672 000	5	2 E	oui
F	RG	36	H	40	M	4	Agri.	1998	1	03/05/2000	1	CS	Construction maison	60 000	5	1 E	
									2	30/01/2001	1	R	riziculture sur 4 ha	200 000	7	1 E	non
									3	20/01/2002	1	R	riziculture sur 3 ha	140 000	7	1 E	oui
									4	09/01/2003	1	R	riziculture sur 4 ha	300 000	7	1 E	
									5	03/07/2003	2	A	GCV	1 524 900		2 E	oui
									6	10/01/2005	1	R	riziculture sur 8 ha	1 280 000	7	1 E	non
									7	22/12/2005	1	R	riziculture sur 5ha	1 200 000	8	1 E	non: retard de 2 j
									8	16/08/2006	1	A	GCV	1 875 000	4	2 E	non: retard de 2 mois
									9	21/12/2006	2	R	riziculture sur 10 ha	1 600 000	8	1 E	oui
									10		A	GCV 07	1 728 000				
									11	27/11/2007	2	R	riziculture sur 5ha	1 800 000	9	1 E	non: retard de 1 an
									12	11/06/2008	1	A	GCV	2 560 000	6	2 E	oui
F	RG	37	F	34	M	1	C	2001	1	04/08/2005	1	A	GCV	300 000	6	2 E	oui
									2	10/11/2005	1	CS	Réparation maison	1 200 000	12	M	oui
									3	11/07/2006	1	A	GCV	1 000 000	5	2 E	oui
									4	09/11/2006	3	R	riziculture sur 3 ha	1 600 000	9	1 E	non: retard de 1smn
									5		A	GCV 07	1 755 000				
									6	06/09/2007	1	CS	crédit scolaire	158 000	10	M	oui: anticipé de 3 mois
									7	20/12/2007	1	CS	achat d'appareil électroménager	1 640 000	8	3 M	oui: anticipé

F	RG	38	H	42	M	7	Agri.	2001	1	17/01/2002	1	CS	réparation maison	74 000	6	M	non: retard de 1jr
									2	26/09/2003	1	E	achat rizière	150 000	10	6 M	oui: anticipé de 1 mois
									3	06/12/2004	1	R	riziculture sur 7 ha	700 000	9	1 E	oui: anticipé de 1 mois
									4	21/11/2005	1	CS	finition maison	800 000	9	2 E	non: retard de 1 mois
									5	22/12/2006	1	CS	réparation maison	400 000	8	2 E	oui: anticipé de 1 mois
									6			A	GCV 07	1 500 000			
									7	05/11/2007	1	E	achat motoculteur	1 866 667	12	1 E	oui: anticipé de 1 mois
									8	19/11/2007	2	A	BV Lac: riziculture sur 8 ha	870 000	9	1 E	oui: anticipé de 1 mois
									9			A	GCV 08	3 328 000			
F	RG	39	F	52	M	6	Agri.	2001	1	08/12/2006	2	R		256 000	9	1 E	oui: anticipé de 1 mois
									2			A	GCV 07	594 000			
									3	05/12/2007	2	R	riziculture sur 1ha	250 000	8	1 E	non: retard de 20 jrs
F	RG	40	H	34	M	9	Agri.	2004	1	21/10/2004	1	R	riziculture sur 5ha	1 900 000	10	1 E	oui
									2	26/10/2005	3	R	riziculture sur 15 ha	4 000 000	10	1 E	oui
									3	30/10/2006	1	R	riziculture sur 14 ha	5 000 000	10	1 E	oui
									4	17/08/2007	1	E	achat rizière	3 400 000	5	1 E	oui
									5	18/01/2008	1	R	riziculture sur 20 ha	4 400 000	7	1 E	oui
									6	14/07/2008	1	A	GCV	640 000	5	2 E	non
F	RG	41	F	54	M	3	Agri.	2004	1	26/11/2004	2	R	riziculture sur 2 ha	200 000	9	1 E	oui: anticipé 2mois
									2	28/10/2005	1	R	riziculture sur 2 ha	200 000	11	1 E	oui: anticipé 1 mois
									3			R	riz 06/07	300 000			
									4	29/11/2007	4	R	riziculture sur 1,25 ha	450 000	9	1 E	oui: anticipé 1 mois
									5	27/06/2008	1	A	GCV	360 000	6	2 E	oui
F	RG	42	H	55	M	7	Agri.	2005	1	15/12/2005	2	R	riziculture sur 7,5 ha	1 200 000	9	1 E	non: retard de 1 mois
									2	10/11/2006	2	A	BV Lac: riziculture sur 9 ha	1 627 000	9	1 E	non: retard de 15jrs
									3	29/11/2007	2	A	BV Lac: riziculture sur 8 ha	2 030 000	9	1 E	oui
									4			A	GCV 08	1 568 000			
F	G	43	F	44	M	1	C	2008	1	21/06/2008	1	A	GCV	12 864 000	6	2 E	oui
F	G	44	H	43	M	1	Agri.	2005	1	18/05/2006	1	CM	fonds de commerce	3 200 000	12	M	oui: anticipé de 8 mois
									2			A	GCV 07	3 792 000			
									3	03/10/2007		E	achat rizière	9 000 000			
F	G	45	F	39	M	4	Agri.	2005	1	09/06/2005	9	A	GCV	48 000 000	6	2 E	non: retard de 9 mois
									2	26/01/2006	1	R	riziculture sur 30 ha	3 450 000	7	1 E	non: retard de 1 mois
									3	04/10/2006	1	CM	fonds de commerce	4 000 000	12	3 M	oui: anticipé de 1 mois
									4	28/08/2007	1	E	achat rizière 2,5ha	15 000 000	24	A	oui: anticipé de 1 an
									5	11/02/2008	1	R	fertilisants (urée, NPK)	374 000	6	1 E	non: retard de 7 jrs
									6	24/09/2008		A	GCV 08	3 328 000			
F	G	46	H	31	M	4	Agri.	2005	1	18/11/2005	1	R	riziculture sur 3, 5 ha ; achat terrain	1 350 000	9	1 E	non: retard de 1 mois
									2	01/12/2006	1	E	achat rizière 1,25 ha	4 000 000	22	A	oui
									3	30/07/2008		A	GCV 08	7 086 800			

F	G	47	H	60	M	1	Autre	1996	1	20/06/1996	1	CS	achat paddy	80 000	10	M	oui: anticipé de 8 mois
									2	03/12/1996	2	R		77 000	7	M	non: retard de 1an
									3	08/05/2000	1	CS	réparation maison	90 000	3	M	oui
									4	16/06/2000	1	CS		8 000	1	1 E	oui:anticipé de 2 smn
									5	28/06/2000	1	CS	réparation maison	60 000	1	1 E	non: retard de 5 jrs
									6	21/08/2000	1	CS	dépannage	60 000	1	1 E	non: retard de 1smn
									7	11/10/2000	1	CS	crédit flash: écolage	75 000	1	1 E	oui: anticipé de 2 smn
									8	02/11/2000	1	CS	achat terrain	90 000	3	M	oui: anticipé de 2 mois
									9	29/11/2000	1	CS	achat terrain, et achat riz blanc	192 000	3	M	oui: anticipé de 2smn
									10	07/02/2001	1	CS	achat paddy	120 000	3	M	oui: anticipé de 2 mois
									11	09/03/2001	1	CS	achat paddy	120 000	1	1 E	oui: anticipé de 6 jrs
									12	01/02/2007	1	CS	finition maison	400 000	5	M	oui: anticipé de 4 mois
									13	06/04/2007	1	CS	réparation maison	1 600 000	12	M	oui: anticipé de 6 mois
									14	29/11/2007	1	CS	réparation maison	1 200 000	12	M	oui: anticipé de 4 mois
									15	01/07/2008	1	A	GCV	992 000	5	2 E	oui
F	G	48	H	37	M	7	Agri.	2000	1	18/01/2001	1	CS	réparation maison	400 000	7	M	oui
									2	20/06/2003	1	CS	réparation voiture	600 000	5	M	oui: anticipé de 2 mois
									3	24/11/2003	1	A	pisciculture	600 000	8	1 E	oui: anticipé de 2 smn
									4	08/12/2004	1	E	achat rizièr 1 ha	700 000	9	1 E	oui: anticipé de 1 mois
									5	22/07/2005	2	A	GCV	1 200 000	5	2 E	oui
									6	27/04/2006	1	CS	réparation maison	600 000	7	1 E	oui: anticipé de 10 jrs
									7	10/05/2007	1	E	achat rizièr	1 200 000	8	1 E	oui: anticipé de 5 mois
									8			A	GCV 07	3 012 000			
									9	05/12/2007	1	E	achat rizièr	2 000 000	8	1 E	oui: anticipé de 2 mois
									10	21/05/2008	4	A	GCV	9 856 000	7	2 E	oui
F	G	49	F	27	M	4	Agri.	2007	1	18/01/2008	1	R	riziculture sur 1 ha	150 000	6	1 E	oui: anticipé de 2 smn
									2	14/07/2008	1	A	GCV	192 000	5	2 E	oui
F	G	50	H&F	41	M	4	Agri.	2008	1	03/07/2008	1	A	GCV	224 000	5	2 E	oui
F	G	51	H	49	M	6	Agri.	2007	1			E	achat motoculteur	5 150 000			
									2	14/07/2008	1	A	GCV	2 016 000	5	2 E	oui
F	E	52	F	23	M	1	C	2007	1	16/07/2007	1	CS	achat téléphone	85 000	4	M	non: retard de 1 smn
									2	13/12/2007	1	E	achat terrain	400 000	10	M	oui: anticipé de 2 mois
F	E	53	F		M	4	C	2006	1	31/03/2006	1	A	achat bœufs 4 (élevage)	850 000	5	1 E	non: retard de 1 mois
									2	23/11/2006	1	CS	achat terrain	1 000 000	10	1 E	oui: anticipé de 1 mois
									3	18/09/2007	1	CS	crédit scolaire	135 700	9	1 E	oui
									4	20/11/2007		E	achat rizièr	1 160 000			
F	E	54	H	34	M	4	Agri.	2003	1	02/10/2003	1	CM	fonds de commerce	400 000	12	M	oui: anticipé de 2 mois
									2	28/10/2004	1	CM	fonds de commerce; achat terrain	600 000	15	M	oui: anticipé de 1 mois
									3	13/04/2006	1	CM	fonds de commerce	400 000	11	M	oui: anticipé de 1 mois
									4	26/04/2007	1	CM	fonds de commerce	400 000	10	M	oui: anticipé de 2 mois
									5	21/12/2007	1	E	achat champ	800 000	8	1 E	oui

F	E	57	H	48	M	1	Autre	2000	1	13/06/2003	1 E		4 000 000	18	2 M	oui: anticipé de 9 mois
									2	12/03/2004	1 E	réparation voiture	6 000 000	24	M	oui: anticipé de 1 an et demi
									3	07/09/2004	1 E	achat voiture	17 200 000	24	2 M	non: retard 8 mois
									4		E	équipement de travail	5 000 000			
F	E	58			M	12		2001	1	26/10/2005	1 E	achat bœufs	250 000	10	1 E	non: retard de 2 smn
									2	05/10/2006	1 E	achat champ	250 000	10	1 E	oui: anticipé de 2 smn
									3	04/09/2007	1 E	achat charrue	350 000	11	1 E	non: retard de 2 mois
F	E	59	F		M	1	Autre	2007	1	06/12/2007	1 E	machine à coudre	160 000	10	M	oui: anticipé de 1 mois
F	E	60	H	44	M	2	Autre	2006	1	18/01/2007	1 E	machine à coudre	320 000	10	M	oui: anticipé de 2 mois
F	E	61	F	55	V	1	Agri.	2006	1	14/02/2007	1 A	achat bœufs 4 (élevage)	2 000 000	6	1 E	oui: anticipé de 2 smn
									2		E	achat voiture	13 000 000			
F	E	62	F		M	7	Agri.	2006	1	08/11/2006	1 E	achat champ	200 000	9	1 E	non: retard de 2 smn
									2		E	achat rizière	200 000			
F	CM	63	F	45	V	1	C	2000	1	08/02/2001	1 CM	fonds de commerce (plastiques)	75 000	5	M	oui
									2	05/01/2007	1 CM	fonds de commerce (tissus)	120 000	12	M	oui: anticipé de 1 mois
									3	18/09/2007	1 CS	crédit scolaire	155 450	9	M	oui
									4	27/12/2007	CM	fripperie	320 000			
F	CM	64	F	57	M	1	Agri.	2006	1	03/07/2006	1 CM	achat paddy	135 000	6	M	oui: anticipé de 1 mois
									2	20/12/2006	1 CM	achat paddy	100 000	11	M	oui: anticipé de 4 mois
									3	20/06/2007	1 CM	achat paddy	440 000	12	M	oui: anticipé de 1 mois
									4	17/07/2007	1 CS	achat téléphone	85 000	6	M	non: retard de s4 j
F	CM	65	F		M	1	C	2006	1	22/12/2006	1 CM	fonds de commerce	575 000	12	M	oui: anticipé de 5 mois
									2	12/07/2007	1 CS	achat téléphone	85 000	6	M	oui: anticipé de 2 mois
									3	01/08/2007	CM	fond de commerce	1 400 000			
									4	10/09/2007	1 CS	crédit scolaire	247 000	10	M	non: retard de 2 mois
F	CM	66	F	45	M	5	C	1996	1	05/12/1996	1 A	porciculture (aliment)	300 000	7	1 E	oui
									2	05/07/1997	1 A	porciculture (engraissement)	500 000	6	1 E	oui
									3	10/06/1998	1 A	porciculture (engraissement)	1 200 000	8	1 E	non: retard de 4 mois
									4	26/01/2001	1 CM		2 400 000	8	1 E	non: retard de 1 smn
									5	23/09/2005	1 CS	crédit scolaire	100 000	3	1 E	oui
									6	25/05/2007	1 E	équipement de travail	320 000	8	M	oui
F	CM	67	F	33	M	1		1999	1	25/04/2005	1 E	achat dépaillleur	11 200 000	14	2 E	oui
									2	01/03/2007	1 CM	achat paddy	4 000 000	11	M	oui: anticipé de 10 jrs
F	CM	68	H	37	C	1	Autre	2000	1	28/07/2000	1 CM		600 000	13	1 E	non: retard de 3 jrs
									2	18/08/2003	2 CM	fonds de roulement	6 000 000	4	1 E	oui
									3	01/10/2003	1 CM	fonds de roulement	1 000 000	2	1 E	oui
									4	19/11/2004	1 CM	fonds de roulement	4 000 000	3	1 E	oui: anticipé de 3 smn
									5	18/10/2005	1 CM	fonds de roulement	4 000 000	5	1 E	non: retard de 5 mois
									6	04/10/2007	1 CM	fonds de roulement	14 000 000	12	M	oui: anticipé de 5 mois

F CM 69	H	37	M	1		2004	1	23/12/2005	2 E		4 000 000	12	2 E	oui: anticipé de 2 mois
							2	03/11/2006	1 E	achat dépaillieur	4 000 000	11	2 E	oui: anticipé de 1 mois
							3	26/11/2007	3 CM	usinage paddy	14 000 000	24	2 M	oui: anticipé de 1 an 3 mois
F CM 70	F	29	M	1	Autre	2007	1	10/09/2007	1 CM	usinage paddy	8 085 000	5	2 M	oui
F CM 71	F	37	M	1	C	2000	1	12/01/2007	1 CM	fonds de commerce	4 000 000	12	M	oui: anticipé de 1 mois
F CM 72	F	33	M	1	Autre	2001	1	02/12/2005	2 CM	fonds de commerce	3 200 000	12	M	oui: anticipé de 3 mois
							2	08/03/2007	1 CM	vente marchandises générales	3 000 000	12	M	oui: anticipé de 4 mois
							3	23/11/2007	CM	fonds de commerce (PPN)	6 000 000			
F CM 73	H		M	1	Autre	2004	1	08/03/2007	1 CM	fonds de roulement	360 000	12	M	oui: anticipé de 6 mois
							2	01/10/2007	CM	fonds de commerce	1 500 000			
F CM 74	F	34	M	4	Agri.	2004	1	15/06/2006	1 CM	achat paddy (4,4T)	325 000	6	M	non: retard de 4 mois
							2	24/07/2006	2 A	GCV	2 040 000	5	2 E	non: retard de 2 mois
							3	10/05/2007	1 CM	achat paddy (7, 3 T)	2 000 000	5	M	oui
							4	21/11/2007	1 CM	achat paddy (4,4T)	2 400 000	5	M	non: retard de 2jrs
F CM 75	F		M	1	C	2004	1	21/09/2004	2 CM	fonds de commerce	8 000 000	12	3 M	non: retard plus de 1 an
							2	20/06/2007	1 CM	fonds de commerce	2 600 000	12	3 M	oui: très anticipé
F CS 76	H	40	M	1	Agri.	2006	1	19/12/2006	1 A	FIREF: SRI/SRA (sur 1 ha)	750 000	9	1 E	oui: anticipé de 4 jrs
							2	22/09/2007	1 CS	crédit scolaire	120 700	10	M	oui: anticipé de 1 mois
							3	04/01/2008	2 R	riziculture sur 1 ha	397 000	7	1 E	oui
F CS 77	F	74	V	1	Agri.	1997	1	12/11/2007	1 CS	réparation maison	1 000 000	11	M	oui: anticipé de 5 mois
F CS 78	F		V	1	F.pub	2000	1	28/03/2000	1 CS	dépannage	100 000	3	M	oui: anticipé de 1 mois
							2	06/08/2004	1 CS	crédit scolaire	100 000	3	M	oui: anticipé de 2 mois
							3	14/09/2006	1 CS	crédit scolaire	120 000	2	M	oui: anticipé de 2jrs
							4	16/08/2007	1 CS	achat riz	400 000	10	M	oui: anticipé de 1 mois
F CS 79	H		M	1	C	2000	1	23/11/2000	1 CM	achat véhicule (taxi)	2 400 000	9	1 E	non: retard de 2 mois
							2	30/11/2007	1 CS	achat maison	2 000 000	12	M	oui: anticipé de 5 mois
F CS 80	F		M	2	Autre	2000	1		CS	crédit scolaire	105 400			
F CS 81	F		M	1	F.pub	2007	1	19/09/2007	1 CS	crédit scolaire	278 000	10	M	oui: anticipé de 2 smn
F CS 82	F		M	1	Agri.	2007	1	07/09/2007	1 CS	crédit scolaire	144 300	9	M	non: retard de 5 jrs
							2	19/11/2007	1 CS	réparation maison	320 000	8	1 E	oui: anticipé de 1 mois
F CS 83	F	44	M	1		2006	1	18/09/2007	1 CS	crédit scolaire	140 000	10	M	oui: anticipé de 1 mois
							2	26/10/2007	CS	habitat	2 000 000			
F CS 84	H	47	M	1	F.pub	2005	1	08/06/2006	1 CS	crédit scolaire	200 000	11	M	oui: anticipé de 3 smn
							2	20/06/2007	1 CS	crédit scolaire	200 000	12	3 M	oui: anticipé de 2 mois

F	CS	85	H	69	M	1	Autre	1995	1	25/07/1995	1	CM	achat paddy	200 000	10	M	oui: anticipé de 3jrs
									2	18/11/1996	1	CS	entretien habitation	100 000	5	M	oui: anticipé de 5 jrs
									3	09/06/1997	1	CM	fonds de commerce	160 000	8	M	oui: anticipé de 8 mois
									4	11/07/1997		CM	fonds de commerce	600 000			
									5	02/12/1997	1	CS	crédit scolaire	200 000	8	M	oui: anticipé de 3 mois
									6	03/11/1998	1	CS	construction maison	150 000	6	M	oui
									7	04/01/1999	1	CS	dépannage	30 000	2	M	non: retard de 3mois
									8	30/11/1999	1	E	équipement de travail	240 000	9	M	oui: anticipé de 1 mois
									9	18/04/2000	1	CS	dépannage	16 000	2	1 E	oui: anticipé de 1 mois
									10	27/06/2000	1	CS	dépannage	60 000	2	1 E	non: retard de 1jr
									11	21/09/2000	1	CS	crédit scolaire	40 000	2	M	non: retard de 1 mois
									12	07/02/2001	1	CM	achat bicyclette& marchandises	180 000	5	M	oui: anticipé de 3jrs
									13	03/10/2002	1	CM	fonds de roulement	200 000	6	M	non: retard de 3 mois
									14	09/07/2003	1	CS	dépannage	80 000	3	M	oui: anticipé de 2 mois
									15	04/09/2003	1	CS	dépannage	80 000	3	M	oui: anticipé de 2 smn
									16	20/06/2004	1	CS	mariage	420 000	12	M	oui: anticipé de 2 mois
									17	07/07/2007	1	CS	Téléphone	85 000	6	M	oui: anticipé de 2 mois
F	CS	86	H	66	M	2	F.pub	2001	1	02/09/2004	1	CS	crédit scolaire	600 000	11	1 E	non: retard de 1 mois
									2	28/12/2005	1	CS	construction maison	600 000	12	M	non: retard de 4 mois
									3	30/11/2007	1	CS	dépannage	500 000	12	M	oui: anticipé de 1 mois
F	CS	87	H	34	M	1	Autre	2001	1	25/02/2004	1	E	équipement de travail	1 450 000	24	3 M	oui: anticipé de 2 mois
									2	19/02/2007	1	CS	dépannage	440 000	12	M	oui: anticipé de 1 mois
F	CS	88	F	36	M	1	Agri.	2006	1	30/06/2006	1	CS	entretien voiture	1 000 000	12	M	oui: anticipé de 6 mois
									2	16/03/2007	1	CS	entretien voiture	1 400 000	6	M	non: retard de 1 smn
									3	21/11/2007		CS	habitat	2 000 000			
F	CS	89	F	37	M	2		2006	1	06/09/2007	1	CS	crédit scolaire	93 000	9	M	oui
F	A	90	H	38	M	3	Agri.	2004	1	05/08/2004	1	E	achat de 5 bœufs	750 000	10	2 E	oui
									2			A	BV Lac: Embouche bovine	4 000 000			
F	A	91	H	29	M	3	Agri.	2005	1	19/12/2005	1	A	BV Lac: riziculture sur 0,5 ha	224 000	9	1 E	non: retard de 2 smn
									2			A	BV Lac: Embouche bovine	500 000			
									3	08/02/2007	1	A	achat bœufs 2 (élevage)	400 000	6	1 E	oui
									4	18/12/2007	1	A	achat bœufs 2 (élevage)	500 000	5	1 E	oui
F	A	92	H	25	M	6	Agri.	2005	1	09/12/2005	1	A	culture tomate & élevage de bœufs	250 000	8	1 E	oui
									2	24/11/2006	1	A	achat de 3 bœufs (élevage)	1 000 000	7	1 E	oui
									3	06/07/2007	1	A	élevage de bœufs	1 000 000	6	1 E	non: retard de 1 smn
									4	11/02/2008	1	A	élevage de bœufs	1 500 000	5	1 E	oui: anticipé de 1 mois
F	A	93	F	39	M	1		1998	1	14/09/2006	1	CS	crédit scolaire	80 000	3	M	oui: anticipé de 2 smn
									2	19/12/2006	1	A	FIREF: pâtisserie	335 500	12	M	oui: anticipé de 1 mois
F	A	94	H	35	M	6	Agri.	2006	1	22/12/2006	1	A	FIREF: pâtisserie	487 500	12	M	non: retard de 6 mois

ANNEXE 6 : HISTORIQUE DE PRETS DES INDIVIDUS DE L'ECHANTILLON, MEMBRES DE L'OTIV KETA

Identifiant	Sexe	Age	Situation	Dre	Principale	Année	N° de	Date début	Mode de	Type	Objet de prêt	Montant (Ar)	Durée de	Mode de remboursement	Respect de l'échéance
K R1 1	H	36	M	7	Agri.	1997	1	30/07/2004	1	R	riziculture sur 3 ha	1 200 000	9	1 E	oui: anticipé de 1 mois
							2	05/11/2004	1	R	riziculture sur 3 ha	200 000	9	1 E	oui: anticipé de 2 mois
							3	09/06/2005	3	A	GCV	4 104 000	7	2 E	oui
							4	28/12/2005	1	R	riziculture sur 10ha	450 000	8	1 E	
							5	17/01/2007	1	R		2 500 000	7	1 E	
K R1 2	H			4	Agri.	2006	1	08/02/2007	2	R	travail & coupe	1 400 000	2	1 E	non: retard de 13 mois
K R1 3	F	50	M	7	Autre	2003	1	22/07/2005	1	A	GCV	382 500	5	1 E	oui: anticipé de 1 smn
							2	28/02/2007		R		500 000			
							3	28/09/2007		CM	vente haricot	200 000			
K R1 4	H	35	M	7	Agri.	2005	1	22/07/2005	1	A	GCV	153 000	5	2 E	non
							2	04/11/2005	1	R	riziculture sur 3 ha	500 000	9	1 E	non: retard de 4 mois
							3	06/12/2005	1	A	BV Lac (riziculture)	400 000	8	1 E	
							4	21/12/2006		R		500 000			
							5	06/07/2007		A	contre saison: haricot	160 000			
K R1 5	F	48	M	7	Agri.	2003	1	16/12/2004	1	CM	fonds de commerce	80 000	11	1 E	oui
							2	19/12/2005	1	R		112 000	8	1 E	non: retard de 1 mois
							3	27/10/2006	2	R		248 000			
K R3 6	F	32	M	7	Agri.	2005	1	28/08/2005	1	R	riziculture sur 4ha	600 000	11	1 E	
							2	28/12/2006		R		640 000			
							3	14/12/2007	2	R		600 000	8	1 E	oui: anticipé de 1 smn
K R3 7	F	41	M	7	Agri.	2005	1	28/12/2005	1	R	riziculture sur 3,5 ha	340 000	8	1 E	
							2	28/12/2006	2	R		500 000			
							3	04/02/2008	1	R		160 000	5	1 E	non: retard de 2 smn
K R3 8	H	38	M	7	Agri.	2005	1	21/11/2005	1	R	riziculture sur 3 ha	400 000	9	1 E	
							2	28/12/2006		R		160 000			
							3	13/02/2008	1	R		100 000	5	1 E	oui: anticipé de 1,5 mois
K R3 9	H	38	M	2	Agri.	1999	1	27/01/2005	2	R	riziculture sur 0,25 ha	70 000	7	1 E	oui: anticipé de 3 jrs
							2	19/01/2006	1	R	riziculture sur 0,25 ha	60 000	8	1 E	oui: anticipé de 3 smn
							3	07/12/2006	2	R		210 000			
							4	06/12/2007	1	R		250 000	7	1 E	non: retard de 1 smn
K R2 10	F	65	V	4	Agri.	1994	1	14/01/2005	1	R	repiquage	120 000	7	1 E	non: retard de 1 jr
							2	23/12/2005	1	R		560 000	9	1 E	oui
							3	16/11/2007	1	R		700 000	8	1 E	
K R2 11	F	57	M	7	Agri.	1995	1	14/10/2004	3	R	riziculture sur 10 ha	644 000	10	1 E	oui: anticipé de 1 mois
							2	22/11/2005	1	R	riziculture sur 10 ha	820 000	9	1 E	oui: anticipé de 5 jrs
							3	16/10/2006	3	R		1 080 000	10	1 E	oui: anticipé de 1 smn
							4	26/09/2007	1	E		400 000	12	1 E	oui: anticipé de 2 mois
							5	27/11/2007	2	R		800 000	8	1 E	oui: anticipé de 1 smn

K	R2	12	F	47	D	2	Agri.	1999	1	21/12/2004	2	R	riziculture sur 4,5ha	420 000	8	1 E	oui: anticipé de 2 mois
									2	13/12/2005	1	R	riziculture sur 4,5ha	320 000	8	1 E	non: retard de 1 mois
									3	15/12/2006	2	R		320 000	8	1 E	oui: anticipé de 2 mois
									4	23/11/2007	2	R		570 000	8	1 E	oui
K	R2	13	H	36	M	4	Agri.	1999	1	25/11/2004	2	R	riziculture sur 6,75 ha	460 000	9	1 E	oui: anticipé de 2 smn
									2	15/12/2005	2	R	riziculture sur 8 ha	840 000	8	1 E	non: retard de 3 mois
									3	10/10/2007		E	achat rizière	1 600 000			
									4	21/12/2007		R		600 000			
K	R2	14	F	43	M	7	Agri.	2007	1	04/02/2008		R		600 000			
K	R2	15	F	33	M	7	Agri.	2006	1	24/01/2008		R		700 000			
K	R2	16	F		M	2	Agri.	1996	1	13/01/2005	1	R	riziculture sur 2,5 ha	236 000	7	1 E	oui: anticipé de 1 mois
									2	28/12/2005	1	R	riziculture sur 3 ha	200 000	9	1 E	
									3	03/01/2007	1	R		300 000	7	1 E	oui: anticipé de 2 smn
									4	28/12/2007	1	R		500 000	8	1 E	oui: anticipé de 2 smn
K	R2	17	F	32	M	4	Agri.	1995	1	12/01/2005	1	R	riziculture sur 1,25 ha	240 000	7	1 E	non: retard de 1 jr
									2	08/12/2005	1	R		500 000	9	1 E	oui
									3	02/11/2007	1	E	achat bœufs de trait	800 000	8	1 E	oui
									4	31/01/2008	1	R	intrants	106 200	6	1 E	oui
K	R2	18	F		D	4	Agri.	1994	1	15/12/2004	1	R	riziculture sur 2 ha	56 000	8	1 E	oui: anticipé de 1 mois
									2	08/12/2005	1	R	riziculture sur 2ha	140 000	8	1 E	oui: anticipé de 3 smn
									3	20/12/2006	1	R		150 000	8	1 E	oui: anticipé de 3 smn
									4	05/12/2007	1	R		400 000	8	1 E	oui: anticipé de 1 smn
K	R2	19	H	48		6	Agri.	1994	1	17/01/2007	1	R		100 000	7	1 E	oui: anticipé de 1 mois
									2	28/12/2007	1	R		200 000	7	1 E	oui: anticipé de 2 smn
K	R2	20	H	36	M	2	Agri.	2003	1	23/11/2004	3	R	riziculture sur 4 ha	640 000	10	1 E	non: retard de 2 smn
									2	07/12/2005	1	R	riziculture sur 5 ha	640 000	9	1 E	
									3	12/01/2007	1	R		420 000	7	1 E	oui: anticipé de 10 jrs
									4	03/10/2007	1	E	bœufs de trait	460 000	9	1 E	non: retard de 2 smn
									5	29/02/2008	1	R		256 000	5	1 E	non: retard de 3 mois
K	R2	21	H	44	M	4	Agri.	2005	1	23/11/2005	1	R	riziculture sur 2,5 ha	200 000	9	1 E	
									2	06/12/2006	1	R		400 000	8	1 E	oui: anticipé de 1 mois
									3	02/08/2007	1	E	achat rizière	2 000 000	24	A	oui: anticipé de 8 mois
									4	13/12/2007	1	R		100 000	8	1 E	non: retard de 4 jrs
K	R2	22	F			4		2007	1	21/12/2007	1	R		450 000	8	1 E	oui
K	R2	23	H			2	Agri.	2007	1	04/01/2008	1	R		120 000	6	1 E	oui: anticipé de 1 mois
k	R2	24	F	36	M	#	Agri.	1995	1	13/01/2005	1	R	riziculture sur 2 ha	100 000	8	1 E	oui: anticipé de 1 smn
									2	12/01/2006	1	R	riziculture sur 2 ha	120 000	7	1 E	non: retard de 1 smn
									3	18/01/2007	1	R		120 000	7	1 E	oui: anticipé de 1mois
									4	10/01/2008	1	R		140 000	6	1 E	oui: anticipé de 3 smn
K	R2	25	H	42	M	#	Agri.	1998	1	09/11/2004	2	R	riziculture sur 4 ha	320 000	9	1 E	oui: anticipé de 4 jrs
									2	28/12/2005	3	R	riziculture sur 4 ha	320 000	8	1 E	non: retard de 2 mois
									3	17/11/2006	1	E	achat rizière	400 000	10	1 E	oui: anticipé de 4 mois
									4	04/01/2008		R		420 000			

K R2 26	F	53	M	6	C	2003	1	17/12/2004	1	R		160 000	8	1 E	non: retard de 3 smn
							2	11/01/2006	1	R	riziculture sur 1ha	400 000	6	1 E	non: retard de 6 mois
							3	05/02/2007	1	R		180 000	6	1 E	non: retard de 3 mois
K R2 27	H		M	7	Agri.	2004	1	11/10/2004	1	R	semence&repiquage: 3 ha	120 000	10	1 E	oui: anticipé de 1 mois
							2	22/11/2005	1	R	riziculture sur 2 ha	180 000	9	1 E	
							3	05/11/2007		R		400 000			
K R2 28	F	38		2	Agri.	2005	1	13/12/2005	1	R	riziculture sur 3 ha	400 000	8	1 E	oui: anticipé de 2jrs
							2	18/10/2006	1	E		200 000	10	1 E	oui: anticipé de 3 smn
							3	28/12/2006	1	R		200 000	8	1 E	oui: anticipé de 1 mois
							4	18/09/2007		CM	vente volaille	400 000			
							5	15/01/2008		R		1 100 000			
K R2 29	H	46		1	Agri.	2007	1	14/12/2007	2	R		2 000 000	8	1 E	oui: anticipé de 2 smn
K R2 30	H	79	M	1	Agri.	1995	1	11/01/2007	1	R		1 400 000	7	1 E	non: retard de 1 smn
							2	05/12/2007		R		1 600 000			
K RG 31	H	37	M	7	Agri.	1997	1	16/12/2005	1	R	riziculture sur 3 ha	220 000	8	1 E	non: retard de 4 mois
							2	03/01/2007		R		440 000			
							3	14/11/2007	2	R		400 000	8	1 E	non: retard de 2 smn
							4			A	GCV 08	358 000			
K RG 32	H	30		4	Agri.	2006	1	15/12/2006		R		200 000			
							2	10/12/2007	1	R		400 000	8	1 E	oui: anticipé de 5jrs
							3			A	GCV 08	576 000			
K RG 33	F			#	Agri.	2006	1	03/01/2007		R		700 000			
							2			A	GCV 08	288 000			
K RG 34	F	54	M	7	Agri.	2003	1	12/11/2004	1	R	riziculture sur 1 ha (dont 0,5	170 000	9	1 E	oui: anticipé de 1 mois
							2	25/11/2005	2	A	BV Lac (riziculture sur 2ha)	212 200	9	1 E	non: retard de 11 jrs
							3	11/08/2006	1	A	GCV	167 500	4	1 E	non: retard de 5 jrs
							4	21/11/2006		R		200 000			
							5	21/08/2007	1	A	GCV 07	288 000	4	2 E	oui
							6	30/11/2007	1	R		320 000	8	1 E	non: retard de 2 jrs
K RG 35	H	60	M	2	Agri.	1995	1	06/12/2004	3	R	riziculture sur 3 ha	510 000	8	1 E	oui: anticipé de 1,5 mois
							2	21/06/2005	1	A	GCV	729 000	7	1 E	oui: anticipé de 1 mois
							3	28/11/2005	1	R	riziculture sur 3 ha	600 000	9	1 E	non: retard de 1 smn
							4	21/08/2006	1	A	GCV	700 000	4	1 E	oui: anticipé de 1 mois
							5	23/08/2007	1	A	GCV 07	900 000	4	2 E	oui
							6	16/11/2007	1	E	achat charrue	420 000	9	1 E	oui: anticipé de 1 mois
							7	07/12/2007		R		500 000			
							8			A	GCV 08	1 076 000			
K RG 36	F			#	Agri.	2006	1	05/07/2007	1	A	GCV 07	744 000	5	2 E	oui
							2	14/09/2007		E	achat rizièr	400 000			
							3	18/12/2007		R		350 000			
							4			A	GCV 08	736 000			

K	RG	37	F	58	D	1	Agri.	1998	1	16/12/2004	3	R	riziculture sur 1 ha	320 000	8	1 E	oui: anticipé de 5 jrs
									2	10/08/2005	1	A	GCV	459 000	5	2 E	oui
									3	20/08/2007	1	A	GCV 07	240 000	4	2 E	oui
									4	11/12/2007		R		280 000			
									5			A	GCV 08	384 000			
K	RG	38	H	49	M	#	Agri.	1995	1	10/11/2004	2	R	riziculture sur 16 ha	1 500 000	9	1 E	oui: anticipé de 2 mois
									2	24/06/2005	1	A	GCV	2 322 000	7	2 E	oui: anticipé de 2 mois
									3	11/11/2005	1	E	achat motoculteur	4 100 000	21	2 E	oui: anticipé de 1 mois
									4	13/12/2005	1	R		1 500 000	9	1 E	oui: anticipé de 2 smn
									5	03/08/2007	1	A	GCV 07	1 368 000	4	2 E	oui
									6	12/11/2007	2	R		1 700 000			
K	RG	39	F	41		7	Agri.	1996	1	26/11/2004	2	R	riziculture sur 0,5 ha	180 000	9	1 E	oui: anticipé de 1,5 mois
									2	18/11/2005	1	R	riziculture sur 1,5 ha	400 000	9	1 E	
									3	27/10/2006	1	CM		380 000	12	3 M	oui: anticipé de 3 mois
									4	01/08/2007	1	E	achat terrain	400 000	12	1 E	non: retard de 2 mois
									5	13/12/2007	1	R		100 000	8	1 E	oui: anticipé de 6 jrs
									6			A	GCV 08	192 000			
K	RG	40	H	44	M	9	Agri. &	2003	1	23/10/2006	1	R		2 900 000	10	1 E	non: retard de 1 smn
									2	01/02/2008	2	R		2 881 000	5	1 E	oui: anticipé de 2 mois
									3		3	A	GCV 08	10 304 000			
K	RG	41	H	31	M	7	Agri.	2005	1	06/10/2006	1	A	contre saison	140 000	4	1 E	non: retard de 4 mois
									2	16/07/2007	1	E	achat bœufs de trait	400 000	12	1 E	non: retard de 3 smn
									3	20/02/2008	1	R		80 000	5	1 E	non: retard de 1 smn
									4			A	GCV 08	288 000			
K	RG	42	H	35	M	2	Agri.	2007	1	11/12/2007		R		180 000			
									2			A	GCV 08	192 000			
K	G	43	H	47	M	9	Agri.	2003	1	21/06/2005	3	A	GCV 05	79 602 000	7	2 E	non: retard de 2 mois
									2			A	GCV 07	15 000 000			
K	G	44	F			9	Agri.	2007	1	11/07/2007	1	A	GCV 07	15 000 000	5	2 E	oui
K	G	45	H	41	M	2	Agri.	2002	1	12/05/2003	1	CM	achat paddy	90 000	6	M	oui: anticipé de 1 mois
									2	08/12/2004	2	CM	fonds de commerce	927 200	12	1 E	oui: anticipé de 2 mois
									3	27/07/2006	1	A	GCV	2 625 000	5	2 E	oui: anticipé de 3 mois
									4	06/07/2007	1	A	GCV 07	720 000	5	2 E	oui
									5	11/12/2007	1	CS	réparation maison	400 000	12	1 E	oui: anticipé de 3 mois
									6	19/02/2008	1	E	réparation motoculteur	200 000	12	1 E	oui: très anticipé de 8 mois
K	G	46	F	58		7	Agri.	1997	1	10/06/2004	1	CM	achat paddy	500 000	12	1 E	non: retard de 11jr
									2	20/06/2005	1	A	GCV	405 000	6	1 E	
									3	02/12/2005	1	A	BV Lac (SCV 2,5 ha)	640 000	8	1 E	non: retard de 1mois
									4	22/11/2006	1	CM	fonds de commerce	200 000	5	M	non: retard de 1smn
									5	02/07/2007		CM	collecte paddy	700 000			
									6			A	GCV 08	320 000			
K	G	47	H	26	M	7	Agri.	2007	1	19/12/2007	1	E	Equipement agricole	280 000	8	1 E	oui: anticipé de 6 jrs
									2			A	GCV 08	512 000			

K	G	48	H			4	Agri.	2008	1			A	GCV 08	5 408 000			
K	G	49	F			4	Agri.	2007	1			A	GCV 08	320 000			
K	G	50	H			2	Autre	1996	1	15/12/2004	2	R	riziculture sur 0,75 ha	115 000	9	1 E	oui: anticipé de 1 smn
									2	10/07/2006	1	CM		200 000	5	M	non: retard de 5 jrs
									3			A	GCV 08	192 000			
K	G	51	H	36	M	7	Agri.	2001	1	31/08/2006	1	E	location de rizièr	1 500 000	12	1 E	oui: anticipé de 1 mois
									2	23/07/2007	1	A	GCV 07	1 680 000	5	2 E	oui
									3	03/08/2007	1	E	achat rizièr	2 800 000	12	1 E	oui: anticipé de 2 smn
									4			A	GCV 08	4 384 000			
K	G	52	H			3	Agri.	2007	1	06/07/2007	1	A	GCV 07	312 000	5	2 E	oui
									2			A	GCV 08	608 000			
K	G	53	H		M	3	Agri.	1997	1	01/02/2005	1	R	riziculture sur 1 ha	100 000	6	1 E	oui: anticipé de 2 smn
									2	07/12/2005	1	R	riziculture sur 2 ha	400 000	9	1 E	oui: anticipé de 2 smn
									3	28/07/2006	1	A	GCV	525 000	5	1 E	oui: anticipé de 2 smn
									4	22/09/2006	1	E		300 000	12	1 E	oui: anticipé de 2 mois
									5	04/07/2007	1	A	GCV 07	294 000	5	2 E	oui
									6	27/12/2007		E	achat motoculteur	1 400 000			
									7			A	GCV 08	1 352 000			
K	E	54	H	36		9		1998	1	23/08/2007		E	Achat Bœufs	440 000	12		
									2			CS	Téléphone	85 000			
K	E	55	H	31		4	Agri.	2003	1	08/12/2004	1	R	riziculture sur 3 ha	300 000	8	1 E	non: retard de 1 jr
									2	05/01/2006	1	R	riziculture sur 3 ha dont 1 ha	450 000	7	1 E	
									3	06/12/2007		E	Achat Bœufs	1 200 000	8		
K	E	56	F			2		2006	1	11/12/2007		E	Achat Bœufs	650 000	8		
K	E	57	H	58	M	9	Agri.	2002	1	01/12/2005	1	A	BV Lac (riz pluvial SEBOTA)	469 500	9	1 E	
									2	03/12/2007		E	Achat Bœufs	250 000	8		
K	E	58	H			9		2007	1	26/12/2007		E	Achat Bœufs	380 000	7		
K	E	59	H	73	M	4	Agri.	1996	1	02/08/2002	1	CM	vente paddy	1 600 000	7	M	non: retard de 7 mois
									2	22/09/2004	1	E	sécurisation terrain	800 000	9	1 E	non: retard de 2 mois
									3	27/10/2005		E	achat motoculteur	5 000 000			
									4	20/12/2005	2	R	riziculture sur 12 ha	2 000 000		1 E	
									5	10/10/2007		E	Achat rizièr	1 600 000	10		
K	E	60	H			9		2007	1	20/08/2007		E	Achat rizièr	2 500 000	12		
K	E	61	H			2		2003	1	25/09/2007		E	Achat rizièr	240 000	11		
K	E	62	H			6		2006	1	21/09/2007		E	Achat rizièr	500 000	12		
K	E	63	H	40		2		1994	1	13/07/2007		E	Dépailleur	3 800 000	24		
K	E	64	H			4		2004	1	08/11/2007		E	Achat remorque	1 700 000	21		
K	E	65	H			7		2007	1	15/11/2007		E	Achat charrue & bœufs	600 000	9		
K	E	66	F			5		2006	1	16/10/2007		E	Réparation Tracteur	2 000 000	22		
K	E	67	H			4	Autre	2005	1	06/07/2007		E	Réparation Tracteur	1 600 000	12		
K	CM	68	H	34		4	Agri.	1995	1	27/12/2007	1	CM	Vente son	1 200 000	12	1 E	oui: anticipé de 5 mois
K	CM	69	F	42		4	Agri.	2000	1	27/09/2007	1	CS	Téléphone	85 000	10	M	oui: anticipé de 4 mois
									2	26/09/2007		CM	collecte Son	2 990 000	12		

K	CM	70	F	45	M	4	Agri.	2003	1	15/09/2004	1	CM	vente riz blanc	440 000	12	1 E	oui: anticipé de 2 mois
									2	03/11/2005	1	R	riziculture sur 2h	860 000		1 E	
									3	26/07/2007	1	CM	collecte Paddy & vente tom	650 000	12	4 M	oui: anticipé de 1 mois
K	CM	71	H			4		2007	1	03/08/2007		CM	collecte Paddy	250 000	8		
K	CM	72	F	26		4	Agri.	2007	1	22/06/2007	1	CM	collecte Paddy	2 800 000	9	1 E	non: retard de 2 smn
K	CM	73	H			7		2006	1	17/08/2007		CM	vente volaille	120 000	5		
K	CM	74	H			6		2007	1	02/08/2007		CM	commerce bœufs	1 200 000	12		
K	CM	75	H	32		3	Agri.	2005	1	06/06/2007	1	CM	vente volaille	300 000	12	3 M	non: retard de 2 mois
K	CM	76	H	27		7	Agri.	2005	1	18/11/2005	1	R	semence& location rizière: 2,25 ha	400 000	9	1 E	
									2	28/09/2007	1	CM	vente volaille	600 000	9	2 E	non: retard de 2 mois
K	CM	77	H	39		2		1995	1	16/07/2007		CM	Vente Legume	400 000	12		
K	CM	78	F	55		7	Agri.	1995	1	23/09/2004	1	CM	vente paddy & riziculture	300 000	4	1 E	oui: anticipé de 1 mois
									2	25/11/2004	1	R		200 000	9	1 E	non: retard de 2 jrs
									3	24/02/2005		CM	vente paddy	300 000	6		non: retard de 1 smn
									4	03/08/2007		CM	Marchandises générales	1 100 000	12		
K	CM	79	F	26	M	1	C	2002	1	19/11/2004	1	CM	achat revente voiture	2 000 000	12	M	oui: anticipé de 3 mois
									2	19/06/2007		CM	Epicerie	4 000 000	12		
K	CM	80	F	47		2	C	2007	1	30/11/2007	1	CM	Epicerie	1 000 000	12	3 M	oui: anticipé de 3 mois
K	CM	81	F	28		4	Agri.	2007	1	13/12/2007	1	CM	Vente produits locaux	280 000	10	3 M	oui: anticipé de 1 mois
K	CM	82	H	43	M	1	C	2004	1	02/07/2004	1	CM	fonds de commerce	1 120 000	8	2 M	non: retard de 3 smn
									2	10/05/2005	1	CM	fonds de commerce	1 200 000	12	1 E	
									3	21/03/2006	1	CM	fonds de commerce	1 200 000	9	1 E	
									4	26/02/2007		CM	fonds de commerce	2 000 000			
K	CS	83	F	43		2	Agri.	1996	1	03/06/2003	1	CM	vente paddy	290 000	4	1 E	oui: anticipé de 1 mois
									2	21/12/2004	3	R	riziculture sur 3 ha	360 000	8	1 E	oui: anticipé de 5 jrs
									3	27/11/2007	1	CS	réparation maison	900 000	12	1 E	oui: anticipé de 2 mois
K	CS	84	H			4		1996	1	10/08/2007		CS	réparation maison	1 000 000			
K	CS	85	H	45		7	Agri.	2000	1	12/10/2007	1	CS	réparation maison	250 000	10	1 E	oui: anticipé de 1 mois
K	CS	86	F	30		4	Agri.	2005	1	30/07/2007	1	CS	Achat maison	2 900 000	12	1 E	non: retard de 3 smn
K	CS	87	H	41		1	F.Pub	2006	1	02/08/2007	1	CS	Meuble	240 000	12	A	oui: anticipé de 1 mois
K	CS	88	F	40		9	Agri.	2007	1	03/10/2007	1	CS	Prêt scolaire	100 000	11	1 E	non: retard de 1 mois
K	A	89	H	68	M	9	Agri.	1994	1	09/01/2003	1	CM		180 000	4	1 E	oui: anticipé de 2 smn
									2	02/06/2003	1	CM	vente paddy	960 000	4	1 E	oui: anticipé de 1 mois
									3	17/08/2007		A	Contre saison:Haricot	600 000	6		
K	A	90	H	56		4	Agri.	1996	1	29/06/2006	1	A	contre saison: haricot sur 6 ha	1 000 000	7	1 E	
									2	13/08/2007		A	Contre saison (Haricot)	1 200 000	5		
K	A	91				1		2007	1	16/11/2007		A	FIREF 07/08 (Aviculture)	400 000	13		
K	A	92				6		2007	1	10/12/2007		A	FIREF 07/08 (Pâtisserie)	350 000	13		

Légendes des tableaux sur l'historique de prêts des individus de l'échantillon																			
Cette historique de prêts a été établie à partir des "Fiches d'adhésion" des membres ainsi que de leurs "Fiches de prêts", avec les dossiers de "demande de crédit" classés dans l'archive.																			
Dans le principe de confidentialité, notamment le respect de la discrétion des membres, toute information se rapportant directement à leur identité a été, volontairement, éloignée.																			
Colonnes n°1 et 2 et 3:	Identifiant ou Code de l'individu (la caisse, sa catégorie dans l'échantillon, son numéro)																		
Colonne n°4:	Sexe (F=féminin; H=masculin)																		
Colonne n°5:	Age																		
Colonne n°6:	Situation matrimoniale (C=célibataire; D=divorcé(e); M=marié(e); V=veuf(ve))																		
Colonne n°7:	Adresse se rapportant à la Commune (1=Ambatondrazaka Urbaine; 2=Ambatondrazaka Suburbaine; 3=Feramanga Nord 4=Ampitatsimo; 5=Ambohitsilaozana; 6=Ambandrika; 7=Ilafy; ;9=Manakambahiny Ouest; 10=Antsangasanga; 11=Bejofo; 12=Andilanatoby; 15=Ambatosoratra; 29=Andrebakely Sud; 56=Ambalaomby)																		
Colonne n°8:	Principale activité (Agri.=Agriculture(élevage,...); Autre=éducation, transport, menuiserie,...; C= commerce(collecte, ...); F.pub=Fonction au sein d'un Etablissement public)																		
Colonne n°9:	Année d'adhésion à l'OTIV																		
Colonne n°10:	N° de prêt																		
Colonne n°11:	Date début déblocage																		
Colonne n°12:	Mode de déblocage correspondant au nombre de déblocages(1=déblocage unique; 2 et 3=déblocage graduel)																		
Colonne n°13:	Type de prêt (Cf. Les différents produits de crédit)(A=Agricole; CM=Commercial; CS=Consommation; E=Equipement; R=Rizicole)																		
Colonne n°14:	Objet de prêt																		
Colonne n°15:	Montant débloquenté en Ariary																		
Colonne n°16:	Durée de prêt (mois)																		
Colonne n°17:	Mode de remboursement convenu (1 E=échéance unique; 2 E=2 échéances calendaires; 3 E=3 échéances calendaires; M=mensuel; 2 M=bimestriel; 3 M=trimestriel; 4 M=tous les 4 mois; 6 M=semestriel; A=annuel)																		
Colonne n°18:	Respect de l'échéance finale																		
Colonne n°19:	Garantie matérielle																		
	membres ayant été enquêtés																		
	Membre faisant du crédit à la fois dans les deux caisses																		

ANNEXE 7
FICHE D'ENQUETE

a) Aux membres,

Buts de l'enquête : Etude de la culture de crédit des membres emprunteurs et évaluation de l'impact du crédit.

Intérêts éventuels des enquêtés dans l'entretien : en tentant d'évaluer et d'analyser l'impact socio-économique du crédit, l'étude fera sortir des propositions d'amélioration des services offerts par l'OTIV

Présentation de l'enquêté :

Identité / Activités

Depuis quand êtes-vous membre à l'OTIV ? Qu'est-ce qui vous a poussé à adhérer à l'OTIV ?

Combien de temps après votre adhésion avez-vous décidé de faire du crédit ? (Si plusieurs mois plus tard, pourquoi?)

Conception du crédit (opinion personnelle)

Qu'entendez-vous par crédit ?

Objet de crédit : Selon vous, dans quels cas on doit ou on peut faire du crédit ?

Qui font du crédit ?

Conditions pour contracter du crédit: Quelles sont les conditions requises pour faire du crédit ?

Résultats du crédit : Quand est-ce qu'on dit que le crédit est réussi ? Quelles sont les conditions de réussite d'un crédit ?

Historique de prêt

Avez-vous été membre d'un établissement de crédit ? Lequel ? Depuis quand ? Et durant combien de temps ? (si vous n'y êtes plus, pour quelles raisons avez-vous démissionné ?)

Avez-vous déjà eu recours à des prêts en dehors de l'OTIV ? (formels ou/et non, leur fréquence, pendant quelle période, son utilisation, taux d'intérêt, mode de remboursement)

Comment utilisez-vous le crédit mis à votre disposition?

Comment expliquez-vous vos retards de remboursement ?

Impact du crédit (expérience personnelle)

Suite aux prêts que vous avez déjà effectués, quels étaient leur impact ? Quels changements avez-vous constaté ? Quelles en étaient les causes ?

Comment envisagez-vous votre situation si vous n'avez pas eu recours à ces prêts ?

Pour quel genre de projet voulez-vous obtenir du crédit prochainement ?

Evaluation des impacts des interventions des Organismes de Développement (si anciens bénéficiaires des actions des Organismes de Développement)

Qu'est-ce qui vous a poussé à venir auprès de cet Organisme ?

Quels étaient vos profits en entrant dans cet Organisme ?

Quelles étaient les conditions d'adhésion ?

Y'avait-il une formation sur le crédit ? Si oui, comment l'avez-vous perçue ? Était-elle obligatoire?

Evaluation/ Recommandations ouvertes:

Comment trouvez-vous les produits offerts par l'OTIV ? Répondent-ils à vos besoins ? Sinon, Que proposez-vous pour améliorer ces services ?

Selon vous, quelle catégorie de gens se trouve encore exclue de l'OTIV ?

b) Aux Organismes de développement

Buts de l'enquête : **Evaluation de l'impact de l'intervention de l'Organisme sur la culture de crédit de ses attributaires**

Présentation de l'Organisme :

Objectifs et Missions:

Zones et périodes d'intervention :

Partenaires techniques & financiers :

Population cible: (critères de sélection – Approche: comment on incite les gens à s'intéresser à ce programme de développement ?

Formations dispensées : (thèmes – durée – type de formateurs – approche - évaluation)

Formation sur la culture de crédit :

Comment aidez-vous les gens à accéder au financement ? Est-ce que vous y parvenez ?

Evaluation des résultats de votre intervention :

Bénéficiaires déjà intégrés à l'OTIV ou autres Organismes de crédit/ tous les bénéficiaires ;

Taux de « délinquance » ou taux de remboursement

Selon vous, quelles sont les causes de ces résultats : causes liées au projet, liées aux bénéficiaires, liées à d'autres facteurs ?

ANNEXE 8
EVALUATION DU NIVEAU DE CULTURE DE CREDIT DES ENQUETES

Classe ment	Conception du crédit	Motifs d'adhésion à l'OTIV	Types de crédits octroyés à l'OTIV	Prochain projet de crédit envisagé	Historique de rembourse ment	Grille d'évaluation du niveau de culture de crédit					Identifiant		
A 1	-Utile à titre de dépannage et doit être remboursé	Epargne & prêt	Prêt scolaire – réparation maison		-1 anticipé, -1 retard (>6mois)	D & I	0	x	0	+	F CS 83		
A 1	-Utile à titre de dépannage : permet de stabiliser la situation financière -Mais aussi profitable pour un projet rentable		3*(consommation)		- 2 retards -1 anticipé	D & AGR	0	x	0	+	F CS 86		
A 2	-Permet d'étendre les activités	Prêt commerce	Commerce	Embouche bovine	-retard	AGR	0	x	0	+	K CM 71		
A 2	-Indispensable pour financer l'activité (tout faire pour avoir du prêt: faux objet de prêt)	Crédit	Pâtisserie	Matériels pour atelier (bijouterie artisanale)	-1 retard (6 mois)	AGR	0	x	0	+	F A 94		
A 2	-Indispensable pour financer les activités (rizicole & commerciale, mais le prêt est à titre commercial, pour éviter l'obligation de s'unir en groupe)	Prêt	n*(commerce)		Toujours anticipé	AGR	0	x	x	+	K CM 81		
A 3	-C'est un risque de sorte que le prêt doit financer plusieurs projets		n*(riz) - contre saison - GCV	Riziculture (si on arrive à trouver une bonne rizière)	toujours en retard	AGR	Ø	x	0	-	K R1 4		
A 3	-C'est un risque qui nécessite un revenu sûr		n*(riz)		toujours en retard	AGR	Ø	x	0	-	K R2 26		
A 3	-C'est un risque dont le résultat est très aléatoire: dépendant de la campagne rizicole (surtout du climat); et de la localisation de la rizière (la possibilité de maîtrise d'eau)	Prêt rizicole	2*(riz) – prêt scolaire		toujours anticipé	AGR & D	Ø	x	x	-	F CS 76		
A 4	-Utile à titre de dépannage, au lieu de recourir aux usuriers	Epargne	2*(prêt scolaire)		toujours anticipé	D	Ø	x	x	+	F CS 80		
B 1	-Permet d'investir davantage (achat rizière, vélo-taxi), -Bénéfique si on a accès à l'épargne (surplus); -Beaucoup plus intéressant si la taille de l'exploitation est grande; -Ne convient pas à ceux qui ont trop de problèmes financiers. -Personnellement, on pense à s'autofinancer dans l'exploitation rizicole : petitesse de la S		culture & consommation - achat rizière	Achat de bicyclette (taxi)	1 retard occasionnel	AGR & D	Ø	x	x	+	K E 62		

B 1	-Bénéfique si on a accès à l'épargne (surplus); -Beaucoup plus intéressant si la taille de l'exploitation est grande -Ne convient pas à ceux qui ont trop de problèmes financiers. -Personnellement, on pense à s'autofinancer dans l'exploitation: petitesse de la S		2*(riz) - GCV	Réparation maison	1 retard/3	AGR	Ø	x	x	+	F RG 39
B 1	-Bénéfique pour des projets assez rentables (dont le bénéfice dépasse nettement les intérêts)	Financeme nt du commerce	Commerce		Anticipé	AGR	Ø	x	x	+	K CM 80
B 1	-C'est un risque, mais indispensable. Malgré l'expérience négative en 2000, on continue de contracter du crédit	Prêt rizicole (au lieu de recourir aux usuriers)	n*(riz) - GCV	GCV individuel	Toujours anticipé; sauf 1 retard	AGR	Ø	x	x	+	K R2 18
B 1	-Permet d'investir davantage, d'adopter des techniques plus productives (repiquage au lieu du SD)		commerce – n*(riz) - GCV	Commerce paddy	-Toujours à temps -rarement, retard	AGR	Ø	x	x	+	K RG 34
B 1	-Indispensable pour financer l'activité		4*(riz)		-Toujours anticipé (1retard)	AGR & I	Ø	x	x	+	K R2 12
B 1	-Permet d'améliorer la situation financière si le montant convient à la capacité de remboursement	Pour améliorer sa situation financière	Commerce - riz - prêt scolaire	Riziculture	-1 retard	AGR & D	Ø	x	x	+	K R1 5
B 1	-Indispensable pour financer l'activité, d'autant plus qu'aucune liquidité n'est disponible durant la période de soudure	Prêt	GCV		à temps	AGR	Ø	x	x	+	F G 50
B 1	-On l'a hérité de notre mère qui était membre durant plusieurs années		riz07/08 - GCV08		à temps	AGR	Ø	x	x	+	K RG 42
B 2	-Utile à titre de dépannage, -Et permet d'investir davantage dans les activités	Proximité de l'OTIV, malgré le compte	4*(consommat ion)- 4*(Equipemen t)-	Extension de l'atelier	2 retards/12	D & AGR & I	Ø	x	x	+	F R1 6

		bancaire; épargne & prêts pour consommation	3*(commerce) - riz05/06										
B	2	-Permet d'investir davantage, d'étendre les activités, et d'améliorer les conditions de vie (habitat)	Epargne & prêt	4*(commerce)		1 retard	AGR	Ø	x	x	+	K CM	82
B	2	-Permet d'investir davantage, notamment l'extension de la superficie exploitée	Prêt rizicole (au lieu de recourir aux usuriers)	n*(riz)		-Toujours anticipé	AGR	Ø	x	x	+	K R2	16
B	2	-Permet d'investir davantage (financement de l'exploitation, réparation maison)		n*(embouche bovine)	Embouche bovine & réparation maison	-1 retard	AGR & I	Ø	x	x	+	K CM	74
B	2	-Permet d'investir davantage (étendre les activités et investir dans la construction)	Prêt rizicole (au lieu de recourir aux usuriers)	n*(riz) – GCV – Réparation maison – commerce		-Toujours anticipé	AGR & I	Ø	x	x	+	K CS	83
C		-Bénéfique tant qu'on respecte l'objet de prêt prévu, et que ce dernier soit un projet rentable. -De préférence, on évite de prêter pour la consommation	Epargne	2*(voiture)		-Toujours anticipé	AGR	x	x	x	+	F E	55
C		-Permet d'investir davantage dans les activités, à condition qu'on respecte l'objet de prêt et l'échéance	Epargne	extension de l'usine de décortiquerie	Embouche bovine & engraissement porc (mais nécessite encore une formation)		AGR	x	x	x	+	F Ext	1
C		-Bénéfique tant qu'on respecte l'objet de prêt prévu, et que ce dernier soit un projet rentable. -Eviter les prêts pour consommation		embouche bovine – voiture	Pas encore		AGR	x	x	x	+	F E	61
C		-Bénéfique tant qu'on respecte l'objet de prêt prévu, et que ce dernier soit un projet rentable. En effet, permet d'investir davantage dans ses activités (extension des activités)		2*(riz) – contre saison - embouche bovine	Construction maison d'hôte pour faire louer	1retard (1 semaine)	AGR	x	x	x	+	F A	92

C	-Bénéfique tant qu'on respecte l'objet de prêt prévu, et que ce dernier soit un projet rentable		n*(riz) – n*(GCV) - commerce - bœufs de trait		-Anticipé	AGR	x	x	x	+	K R1 3
C	-Bénéfique à condition que le montant convient à la capacité de remboursement -Nécessité d'un revenu sûr (sinon diversifier les activités) -Permet d'investir davantage dans les activités		3*(Equipe- ment)		-Toujours anticipé	I	x	x	x	+	F CM 69
C	-Bénéfique tant qu'on respecte l'objet de prêt prévu, et que ce dernier soit un projet rentable. Permet ainsi d'investir davantage dans les activités	Epargne	n*(riz) – n*(GCV) – achat riz	Achat motoculteur (jusque là: charrue)	-Toujours anticipé	AGR & I	x	x	x	+	K RG 35
C	-Bénéfique tant qu'on respecte l'objet de prêt prévu, et que ce dernier soit un projet rentable. Permet ainsi d'investir davantage dans les activités (augmentation de la superficie exploitée)	Prêt rizicole	n*(riz) – n*(GCV) – réparation maison		-Retard accidentel	AGR & I	x	x	x	+	F RG 36
C	-Bénéfique tant qu'on respecte l'objet de prêt prévu, et que ce dernier soit un projet rentable	Prêt rizicole	3*(riz)- Equipement - commerce	Achat motoculteur & GCV	-Toujours anticipé	AGR & I	x	x	x	+	K R2 28
C	-Bénéfique si on a accès à l'épargne (surplus); -Beaucoup plus intéressant si la taille de l'exploitation est grande; -Ne convient pas à ceux qui ont trop de problèmes financiers. -Permet d'investir davantage, d'étendre l'exploitation & d'accéder aux technologies (motorisation)		9*(riz)	Achat motoculteur	-Toujours anticipé	AGR	x	x	x	+	K R2 19
C	-Permet d'investir davantage dans les activités. -L'objet de prêt doit être un projet rentable ou du moins un investissement		n*(riz) – n*(GCV) – rizière	Sécurisation foncière, pour pouvoir obtenir un montant beaucoup plus élevé & motorisation de l'exploitation	-à temps	AGR & I	x	x	x	+	K Ext 1

ANNEXE 9
DETAIL DE LA FREQUENCE DE PRETS DES ENQUETES

Classe ment	Identifiant	Recours à des crédits informels	Fréquentation d'autres Etablissement de crédit	Fréquentation d'Organisme de développement	Ancien neté à l'OTIV	Période allant de l'adhésion au 1 ^{er} prêt	Motif d'adhésion à l'OTIV	Fréque nce de prêts (depuis l'adhés ion)	N/A
A 1	F CS 83	Prêt à des proches (comme pour constituer la garantie financière)	ancien membre CECAM	Non	3 ans	1,5 an	Epargne & prêt	2	0,67
A 1	F CS 86		2 prêts agricoles avec BNM	Non	8 ans	3 ans		3	0,38
A 2	K CM 71	Prêt à des proches (comme pour constituer la garantie financière : aucun intérêt)	Non	Non	2 ans	3 mois	Prêt commerce	1	0,50
A 2	F A 94		Non	FIREF/VATSY	2 ans	0	Crédit	1	0,50
A 2	K CM 81		Non	Non	1,5 an	3 mois	Prêt	1	0,67
A 3	K R1 4		Non	BV Lac	4 ans	3 mois		5	1,25
A 3	K R2 26		Ancien BTM	Actuellement CAE	5 ans	1 an		3	0,60
A 3	F CS 76	Prêt à des proches (comme pour constituer la garantie financière : taux d'intérêt de 10 à 15%)	Non	FIREF/VATSY	2 ans	0	Prêt rizicole	3	1,50
A 4	F CS 80		Ancien membre de la CEM (Problème : blocage du compte durant 2 semaines)	Non	9 ans	7 ans	Epargne	2	0,22
B 1	K E 62	Autrefois, recours aux usuriers (« vary maintso »)	Non	Non	2 ans	4 mois		1	0,50
B 1	F RG 39	Prêt à des proches (comme pour constituer la garantie financière : taux d'intérêt de 25% mensuel)	Crédit rizicole avec BOA, dans le cadre des ACCS	Non	7 ans	5 ans		3	0,43
B 1	K CM 80			Non	1 an	3 mois	prêt commerce	1	1,00
B 1	K R2 18	Autrefois recours aux usuriers	Non	Non	15 ans	3 mois	Prêt rizicole	>4 (≈ 14)	≈0,93
B 1	K RG 34			BV Lac	5 ans	0 (GCV)		6	1,20
B 1	K R2 12		Crédit rizicole avec BTM, dans le cadre des ACCS	Non	10 ans	6 ans		4	0,40
B 1	K R1 5		Crédit rizicole avec BNM, dans le cadre du PCAI	Non	5 ans	1 an	Pour améliorer sa	3	0,60

							situation financière		
B 1	F G 50		Crédit rizicole avec BOA durant 3 ans, dans le cadre des ACCS	Non	1 an	3 mois	Prêt	1	1,00
B 1	K RG 42			Non	1,5 an	3 mois		2	1,33
B 2	F R1 6		BOA jusqu'à maintenant (épargne surtout)	Non	12 ans	1 an	Proximité de l'OTIV : épargne & prêts pour consommation	12	1,00
B 2	K CM 82		Ancien membre de l'OTIV FITARATRA	Non	>5 ans	6 mois	Epargne & prêt	4	0,80
B 2	K R2 16	Autrefois recours aux usuriers	Non	Non	12 ans	6 mois	Prêt rizicole (repiquage)	>4 (≈ 12)	≈1,00
B 2	K CM 74		Non	Non	2 ans	5 mois		1	0,50
B 2	K CS 83	Autrefois recours aux usuriers	Non	CAE	13 ans	6 mois	Prêt rizicole	>3 (≈11)	≈0,85
C	F E 55		Epargne stable à la BOA, jusqu'à maintenant (intérêt plus élevé)	Non	8 ans	7 ans	Epargne	2	0,25
C	F Ext 1		BOA jusqu'à maintenant (épargne et prêt rizicole dans le cadre des ACCS)	Non	5 ans	5 ans	Epargne	0	0,00
C	F E 61			Non	3 ans	11 mois		2	0,67
C	F A 92		Ancien membre CECAM (Leasing motoculteur)	Non	3 ans	3mois		4	1,33
C	K R1 3			Non	6 ans	3 mois (GCV)		>3 (≈5)	≈0,83
C	F CM 69		BOA jusqu'à maintenant (épargne et prêt rizicole individuel)	Non	4 ans	1 an		3	0,75
C	K RG 35		Ancien BTM	Non	14 ans	2 ans	Epargne	>8	>0,57
C	F RG 36			Non	10 ans	1 an	Prêt rizicole	12	1,20
C	K R2 28		Non	Non	3 ans	3 mois	Prêt rizicole	5	1,67
C	K R2 19		Non	Non	14 ans	6 mois		9	0,64
C	K Ext 1			Non	5 ans			>3	>0,60

ANNEXE 10

CLASSIFICATION DES ENQUETES SUIVANT LEUR TYPE D'EXPLOITATION

Niv eau de cult ure de crédit	Identifiant			Activités		Taille de l'exploitation rizicole				Type d'habitation	Type d'exploitation	
				Agricoles	Non agricoles	Propres rizières		Rizières exploitées autres que ses propres rizières				Niveau d'équipement agricole possédé
						S	MDFV	S	MDFV			
A 1	F	CS	83	Culture sèche	Gardiennage	/	/	/	/	/	Maison en briques, toit en tôle	1
A 1	F	CS	86	/	Instituteur, Usurier	ND	métayage	/	/	/	Maison en briques, toit en tôle	2
A 2	K	CM	71	/	taxi-bicyclette; commerce	ND	métayage	/	/	/	Maison en briques, toit en tôle	2
A 2	F	A	94	riziculture; porciculture	bijouterie	/	/	ND	fermage-location	attelé		3
A 2	K	CM	81	riziculture; culture contre saison	commerce riz & graines	ND	Direct	≈ 1 ha	fermage-location	ND		4
A 3	K	R1	4	riziculture – culture contre-saison - élevage -	/	1,5 ha	Direct	≈ 1,5 ha	fermage-location	ND	Maison en briques, toiture de paille	4
A 3	K	R2	26	riziculture	Commerce	/	/	≈ 1 ha	fermage-location	ND		3
A 3	F	CS	76	riziculture;	gardiennage	/	/	≈ 1 ha	fermage-location	ND	Maison en briques, toit en tôle	3
A 4	F	CS	80	riz pluvial; riz contre-saison; culture sur <i>baiboho</i> ,	Chauffeur, employé privé	ND	Direct	/	/	ND	Maison en briques, toit en tôle	5
B 1	K	E	62	Riziculture & élevage	/	Nouvelle acquisition (2007)		ND	fermage-location	ND	Maison en briques, toiture de paille	4
B 1	F	RG	39	riziculture; culture sur <i>tanety</i> & contre saison; élevage;	instituteur retraité	0,5 ha	direct	≈ 1 ha	fermage-location	ND	Maison en briques, toiture de paille	4
B 1	K	CM	80	élevage; riziculture	commerce épicerie	/	/	≈ 1 ha	métayage	ND		3
B 1	K	R2	18	riziculture; élevage;	commerce volaille	1 ha	direct	≈ 1 ha	fermage-location	ND		4

		culture contre-saison								
B 1	K RG 34	Riziculture, élevage,	commerce	2ha	direct	ND	Fermage location	ND	Maison en briques, toiture de paille	4
B 1	K R2 12	riziculture; élevage;	/	2,5 ha	direct	≈ 2 ha	fermage-location	Attelés	Maison en briques, toiture de paille	4
B 1	K R1 5	riziculture - élevage -	commerce	≈ 2 ha	direct	/	/	ND	Maison en briques, toiture de paille	5
B 1	F G 50	élevage; culture de contre saison; riziculture	commerce	ND	Direct	≈ 1 ha	fermage-location	ND		4
B 1	K RG 42	riziculture; élevage volaille ;	construction brique	ND	Direct	≈ 1,5 ha	fermage-location	ND		4
B 2	F R1 6	riziculture;	Institutrice ; atelier métallurgique	6 ha	direct	/	/	charrue	Maison en briques, toit en tôle	5
B 2	K CM 82	horticulture; élevage;	Commerce ; spéculation riz	/	/	/	/	/	Maison en briques, toit en tôle	1
B 2	K R2 16	riziculture; élevage	commerce	Le tout ≈ 3 ha			fermage-location	Charrue, charrette		4
B 2	K CM 74	élevage bovin & porcin; riziculture, culture contre saison;	commerce volaille	ND	direct	ND	Fermage-location	ND		4
B 2	K CS 83	riziculture; élevage volaille & porcs;	commerce	1,5ha	direct	≈ 1,5 ha	fermage-location	ND	Maison en briques, toiture de paille	4
C	F E 55	/	institutrice; mécanicien; autres	ND	Métayage	/	/	/		2
C	F Ext 1	riziculture;	Décortiquerie	Le tout ≈ 4 ha			Fermage-location			4
C	F E 61	Riziculture ; embouche bovine	taxi brousse;	Le tout ≈ 13ha			Fermage-location	Motorisé	Maison en briques, toit en tôle	6
C	F A 92	riziculture, culture contre-saison; élevage bovin	Transport ; asa charrue & herse en location; commerce	1 ha	direct	≈ 7 ha	fermage-location	Motorisé (Motoculteur)	Maison en briques, toit en tôle	6
C	K R1 3	riziculture; élevage bovin;	institutrice; commerce	≈5ha	direct	/	/	Attelés		5
C	F CM 69	riziculture;	décortiquerie; transport;	Le tout ≈20 ha			Fermage-location	Motorisé (Tracteurs)	Maison en briques, toit en tôle	6

C	K RG 35	riziculture; élevage,	commerce	2ha	direct	≈ 1 ha	fermage-location	Attelés (charrue)	Maison en briques, toit en tôle	4
C	F RG 36	riziculture	/	Le tout ≈8 ha			fermage-location	Motorisé (Tracteur)	Maison en briques, toit en tôle	6
C	K R2 28	riziculture; élevage volaille	/	3ha	Direct	≈ 3 ha	fermage-location	charrue		6
C	K R2 19	Riziculture, culture maraîchère; culture contre saison; élevage volaille	/	0,5 ha	direct	≈ 1 ha	fermage-location	charrue	Maison en briques, toit en tôle	4
C	K Ext 1	élevage de volaille; riziculture & contre saison, culture maraîchère	/	2,5ha	direct	≈ 4 ha	fermage-location	Charrues (2), charrette		6

Légende :

ND : non disponible

/ : Néant

ANNEXE 11
EVALUATION DE L'AUTONOMIE FINANCIERE DES ENQUETES

Classe ment	Identifiant					Activités		Origine de la garantie financière	Historique de types de crédit						Continuité de prêt	Autonomie financière		
						Agricoles	Non agricoles		Objet	Date	montant (Ar)	US \$	Δ	Δ Surface, exploitation...				
A	1	F	CS	83		culture sèche	Gardiennage	prêt à des proches	scolaire	2007	140 000	75	/					
									habitat	2007	2 000 000	1 067	/				non	
A	1	F	CS	86		/	Instituteur, Usurier		dépan- nage	2004	600 000	331	↘			non		
									habitat	2007	500 000	267						
A	2	K	CM	71		/	bicyclette;	prêts	Paddy	2007	250 000	133	/				non	
A	2	F	A	94		porciculture	bijouterie	FIREF	Pâtisserie	2006	487 500	228	/				non	
A	2	K	CM	81		culture	riz & graines	contre	produits	2007	280 000	149	/			non	oui	
A	3	K	R1	4		riziculture – culture contre- saison - élevage -	/	épargne constituée progressiv ement		riziculture	05/06	500 000	250	↘	3 ha	≈	non (2/3)	
										riziculture	06/07	500 000	233		3 ha			
										Lac	05/06	400 000	200	/				
										saison:	2007	160 000	85	/				
										GCV	2005	153 000	76	/	0,51 T		non	oui
A	3	K	R2	26		riziculture	Commerce		riziculture	04/05	160 000	88	↗↘	/	≈		non (3/4)	oui
										05/06	400 000	200		1 ha				
										06/07	180 000	84		1 ha				
A	3	F	CS	76		riziculture;	gardiennage	FIREF, ensuite, autre prêt (taux d'intérêt: 10 à 15%)	riziculture	06/07	750 000	350	↘	1 ha	≈		oui	
										07/08	397 000	212		1 ha				
										crédit scolaire	2007	120 700	64	/				non
A	4	F	CS	80		riz pluvial; riz contre- saison; culture sur baiboho,	chauffeur		crédit scolaire	2007	105 400	56	/					oui
B	1	K	E	62		Riziculture & élevage	/		Achat rizière	2007	500 000	267	/					oui

B	1	F	RG	39	riziculture; tanety; élevage;	instituteur retraité	informel (i=25% mensuel)	riziculture	06/07	256 000	120	↘		1,98 T		oui (2/2)	non					
								GCV	2007	594 000	317							/				
								Epicerie	2007	1 000 000	534											
B	1	K	CM	80	riziculture	épicerie		Epicerie	2007	1 000 000	534	/					oui					
B	1	K	R2	18	riziculture; élevage; culture contre- saison	commerce volaille		riziculture	5 à	(ND)	(ND)	+	(ND)	≈		oui (14/14)	non					
									04/05	56 000	31		2 ha									
									05/06	140 000	70		2 ha									
									06/07	150 000	70		/									
									07/08	400 000	213		2 ha									
									04/05	170 000	94		1 ha									
B	1	K	RG	34	Riziculture, élevage,	commerce		riziculture	05/06	212 200	106	↗	2 ha	≈		oui (4/4)						
									06/07	200 000	93		/									
									07/08	320 000	171		2 ha									
								GCV	2006	167 500	78	↗	0,67 T						non	non		
									2007	288 000	154		0,96 T									
									04/05	420 000	232		4,5 ha									
B	1	K	R2	12	riziculture; élevage;		élevage	riziculture	05/06	320 000	160	↗	4,5 ha	≈		oui (4/4)	non					
									06/07	320 000	149		/									
									07/08	570 000	304		4,5 ha									
									commerce	2004	80 000		44					/				
									B	1	K		R1					5	riziculture; élevage;	commerce	préparé d'avance	riziculture
06/07	248 000	116	2 ha																			
GCV	2008	224 000	131	/	0,56 T			oui														
B	1	K	RG	42	élevage volaille ;	Construction brique		riziculture	07/08	ND	ND	/					oui					
								GCV	2008	ND	ND	/										
B	2	F	R1	6	riziculture;	Institutrice ; atelier métallurgiqu e		dépannage	1997	70 000	ND											
									1999	50 000	ND											
									2000	100 000	ND											
									2000	140 000	ND											
								charrue	1998	90 000	ND	/										
								Commerce paddy	1998	192 000	ND											
									1999	240 000	ND											
									2001	260 000	214											
									rizière	2004	1 000 000						552	/				
								habitat	2003	600 000	543											
									2008	1 000 000	585											
									riziculture	2005	1 096 912	548	/				non	oui				

B	2	K	CM	82	horticulture; élevage;	Commerce ; spéculation riz	préparé d'avance	fonds de commerce	2004	1 120 000	619	↗		+		oui (4/4)	oui	
									2005	1 200 000	599							
									2006	1 200 000	560							
									2007	2 000 000	1 067							
B	2	K	R2	16	riziculture; élevage	commerce		riziculture	7 à	(ND)	ND	↗	(ND) 2,5 ha 3 ha / /	↗		oui (12/12)	oui	
									04/05	236 000	130							
									05/06	200 000	100							
									06/07	300 000	140							
									07/08	500 000	267							
B	2	K	CM	74	culture	volaille	constituée	bœufs	2007	1 200 000	640	/				oui		
B	2	K	CS	83	riziculture; élevage volaille & porcs;	commerce		paddy	2003	290 000	263	/			non	oui		
								riziculture	04/05	360 000	199	/	3 ha		non			
								maison	2007	900 000	480	/						
								GCV	ND	ND	ND	/	ND					
C		F	E	55		traiteur&four nisseur;	constituée progressiv	achat voiture	2007	1 400 000	747					oui		
C		F	Ext	1	riziculture	décortiquerie			2007	1 400 000	747					oui		
C		F	E	61	embouche bovine	taxi brousse;	constituée progressiv	bovin	2007	2 000 000	1 067	/				oui		
								voiture	2007	13 000 000	6 937	/						
C		F	A	92	culture contre- saison; élevage	asa charrue & herse en location; commerce	épargne constituée progressiv ement	Elevage bovin	2005	250 000	125	↗	nb de bœufs croissan t	↗		oui (4/4)	oui	
									2006	1 000 000	467							
									2007	1 000 000	534							
									2008	1 500 000	878							
C		K	R1	3	riziculture; élevage bovin;	institutrice; commerce		GCV	2005	382 500	191	/	1,275 T			oui		
								riziculture	06/07	500 000	233	/			non			
								haricot	2007	200 000	107	/						
C		F	CM	69	riziculture;	décorti- querie; transport;	constituée progressi- vement	usinage paddy	2005	4 000 000	1 997	↗			oui (3/3)	oui		
									2006	4 000 000	1 867							
									2007	14 000 000	7 471							
C		K	RG	35	riziculture; élevage,	commerce		riziculture	8 à	/	ND	↗	1ha 3 ha 3 ha / /	+		non (9/10)	oui	
									04/05	510 000	282							
									05/06	600 000	300							
									07/08	500 000	267							
								GCV	2005	729 000	364	↗	2,43 T 2,8 T 3 T 2,69 T					
									2006	700 000	327							
									2007	900 000	480							
									2008	1 076 000	630							
									charrue	2007	420 000	224	/					

Annexe 11 (page 4/4)

ANNEXE 12
CAUSES DE L'IMPACT DE CREDIT (SELON L'AVIS DES MEMBRES)

Classe ment	Identifiant			Impact du crédit	Causes de l'impact	Historique de remboursement	Causes des retards
A 1	F	CS	83	-	Pénalité de retard	-1 anticipé, -1 retard (>6mois)	Victime d'un prête-nom
A 1	F	CS	86	±	Capitalisation pas bien évidente	- 2 retards -1 anticipé	
A 2	K	CM	71	-	Pénalité de retard	-retard	Un accident s'est survenu et le prêt a été détourné
A 2	F	A	94	-	Pénalité de retard	-1 retard (6 mois)	Echec du projet : Problème de débouché
A 2	K	CM	81	+	Succès du projet	Toujours anticipé	/
A 3	K	R1	4	-	Absence de propre rizièrre mais location	toujours en retard	Mauvaise récolte
A 3	K	R2	26	±	Absence de propre rizièrre mais location;	toujours en retard	Mauvaise récolte
A 3	F	CS	76	±	Absence de propre rizièrre mais location;	toujours anticipé	/
A 4	F	CS	80	+	Présence de revenu stable (mensuel)	toujours anticipé	
B 1	K	E	62	±	« Impact pas encore perçu jusque là »	1 retard occasionnel	
B 1	F	RG	39	±	Recours aux usuriers pour constituer le dépôt obligatoire, d'autant plus la petitesse de la superficie exploitée	1 retard/3	
B 1	K	CM	80	±	Projet pas assez rentable (le bénéfice généré dépasse à Peine les charges financières du crédit)	Anticipé	
B 1	K	R2	18	±	Résultat très aléatoire: dépendant de la campagne rizicole;	Toujours anticipé; sauf 1retard	Mauvaise récolte : insuffisance de pluie en 2000
B 1	K	RG	34	±	Réussite hasardeuse, car très dépendant du climat surtout Que la rizièrre est à irrigation aléatoire	-Toujours à temps -rarement, retard	
B 1	K	R2	12	±	Capitalisation pas bien évidente	-Toujours anticipé (1retard)	Mauvaise récolte : insuffisance de pluie lors de la campagne 05-06
B 1	K	R1	5	±		-1 retard	Mauvaise récolte : insuffisance de pluie lors de la campagne 05-06
B 1	F	G	50	±	« Impact pas encore perçu jusque là »	à temps	
B 1	K	RG	42	±	« Aucun problème jusque là »	à temps	
B 2	F	R1	6	+	Présence de revenu stable (mensuel)	2 retards/12	Mauvaise récolte : insuffisance de pluie

							lors de la campagne 05-06
B 2	K	CM	82	+	On a utilisé le crédit pour étendre nos activités	1 retard	
B 2	K	R2	16	+	Présence d'autres revenus (élevage) qui assurent le remboursement à la récolte malgré le prix défavorable	-Toujours anticipé	
B 2	K	CM	74	+	Projet très rentable	-1 retard	Calendrier de remboursement non conforme au cycle de production
B 2	K	CS	83	+	Bénéfique par rapport au prêt usuraire	-Toujours anticipé	
C	F	E	55	+	Respect de l'objet de prêt	-Toujours anticipé	
C	F	Ext	1	/	/	/	/
C	F	E	61	+	Respect de l'objet de prêt, et projet rentable		
C	F	A	92	+	« l'évolution a été ressentie au long des prêts successifs » : respect de l'objet de prêt	1retard (1 semaine)	
C	K	R1	3	+	« l'évolution a été ressentie au long des prêts successifs » : respect de l'objet de prêt	-Anticipé	
C	F	CM	69	+	Respect de l'objet de prêt	-Toujours anticipé	
C	K	RG	35	+	Respect de l'objet de prêt	-Toujours anticipé	
C	F	RG	36	+	Respect de l'objet de prêt	-Retard accidentel	
C	K	R2	28	+	« l'évolution a été ressentie au long des prêts successifs » : respect de l'objet de prêt	-Toujours anticipé	
C	K	R2	19	+	-Respect de l'objet de prêt -Faire de l'épargne progressive pour amortir la période de soudure	-Toujours anticipé	
C	K	Ext	1	+	Respect de l'objet de prêt	-à temps	

ANNEXE 13
TAUX DE CHANGE UTILISE

Année	Conversion (MGA/US\$)
2001	1 217
2002	1 230
2003	1 104
2004	1 810
2005	2 003
2006	2 142
2007	1 874
2008	1 708

Source: BCM (<http://www.banque-centrale.mg/index>)

ANNEXE 14
DONNEES CHIFFREES SUR LES CREDITS EN PARTENARIAT AVEC LES ORGANISMES DE DEVELOPPEMENT

a) Pour les crédits en partenariat avec BV Lac

Année	Nb ACCS	Nb contractants	Montant octroyé	Montant FGM (25%)	Montant à recouvrer	Montant remboursé	Reste à rembourser	Taux de remboursement (%)
2005 - 2006		261	95 794 287	23 948 572	119 742 859	111 496 672	8 246 187	93,11%
2006 - 2007	35	139	36 893 514	9 223 379	46 116 893	45 006 843	1 294 079	97,59%
2007 - 2008	47	137	45 898 400	11 474 600	57 373 000	52 031 487	5 341 513	90,69%
TOTAL	82	537	178 586 201	44 646 550	223 232 751	208 535 002	14 881 779	93,42%

Situation

b) Pour les crédits en partenariat avec FIREF/PPER

	Débloqué		Solde (Ar.)	Taux de remboursement (% à octroi)	Échéance appelée Cumulée (Ar.)	Échéance honorée Cumulée (Ar.)	Taux de remboursement (% à l'Echéance appelée)	Capital recouvré à 100%			
	Nb bénéficiaires	Montant (Ar.)						(Ar.)	(% de Cap.)	Nb débiteurs	(% de bénéficiaires totaux)
mars-07	59	42 497 017	37 477 955	11,81%		5 019 062					
juil.-07			32 090 738	24,49%	11 667 225	10 406 279	89,19%	3 312 800	7,80%	6	10,17%
nov.-07			18 622 852	56,18%	37 147 940	23 874 165	64,27%	3 015 300	7,10%	20	33,90%
févr.-08			16 342 875	61,54%	39 911 172	26 154 142	65,53%	17 172 600	40,41%	29	49,15%
mars-08			12 775 708	69,94%	41 798 257	29 721 309	71,11%	19 111 300	44,97%	28	47,46%
juin-08			11 929 802	71,93%	42 496 717	30 567 215	71,93%	24 752 000	58,24%	36	61,02%
juil.-08			11 003 902	74,11%	42 496 717	31 493 115	74,11%	25 497 100	60,00%	38	64,41%
déc.-08			10 236 332	75,91%	42 497 017	32 260 685	75,91%	27 334 600	64,32%	40	67,80%
janv.-08					42 497 017	32 314 083	76,04%				

c) Pour les crédits en partenariat avec FFIVE

2005	1er Trimestre	2ème Trimestre	3ème trimestre	4ème trimestre
Epargne	9 580 002	14 234 030	16 599 136	20 646 076
Octroi	24 044 600	32 306 500	27 198 000	49 628 500
Remboursement	22 477 403	26 660 600	19 097 500	31 469 000
Membres	352	384	582	890
Emprunteuses	269	269	327	511
Groupe de solidarité	75	79	119	175
Moyenne Membres/grp.	5	5	5	5
Emprunteuses/Membres	76%	70%	56%	57%
Crédit en retard	-	-	-	-
Taux de délinquance	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Taux de remboursement	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
En cours de crédit	26 980 600	32 626 500	40 727 000	58 886 500
Nombre de caisses	32	34	42	51

2006	1er Trimestre	2ème Trimestre	3ème trimestre	4ème trimestre
Epargne	22 588 046	30 032 717	41 348 936	20 203 546
octroi	51 626 000	87 998 000	66 266 000	192 750 000
Remboursement	54 916 500	47 566 000	56 999 000	91 008 696
Membres	971	1 404	1 504	3 706
Emprunteuses	638	1 217	1 228	3 449
Groupe de solidarité	190	281	305	746
Moyenne Membres/grp.	5	5	5	5
Emprunteuses/Membres	66%	87%	82%	93%
Crédit en retard	-	-	-	2 439 304
Taux de délinquance	0,00%	0,00%	0,00%	1,18%
Taux de remboursement	100,00%	100,00%	100,00%	98,82%
En cours de crédit	55 596 000	95 985 000	105 248 000	206 989 304
Nombre de caisses	56	77	84	178

2007	1er Trimestre	2ème Trimestre	3ème trimestre	4ème trimestre
Epargne	62 643 651	94 052 740	106 167 850	93 512 095
octroi	152 289 000	219 629 000	217 982 000	226 839 000
Remboursement	158 950 000	137 959 000	211 893 000	240 907 400
Membres	4 174	4 644	4 441	4 684
Emprunteuses	3 167	3 991	3 593	3 456
Groupe de solidarité	844	935	903	ND
Moyenne Membres/grp.	5	5	5	
Emprunteuses/Membres	76%	86%	81%	74%
Crédit en retard	2 239 304	2 039 304	1 265 304	1 532 904
Taux de délinquance	1,12%	0,72%	0,45%	0,57%
Taux de remboursement	98,88%	99,28%	99,55%	99,43%
En cours de crédit	200 328 304	282 088 304	282 242 304	267 251 904
Nombre de caisses	206	233	244	267

2008	1er Trimestre	2ème Trimestre	3ème trimestre	4ème trimestre
Epargne	95 926 761	119 465 255	129 984 319	127 213 627
octroi	202 080 000	262 643 000	255 640 000	289 920 000
Remboursement	223 014 195	178 329 549	253 109 670	276 042 630
Membres	4 305	4 713	4 644	4 907
Emprunteuses	3 305	4 068	3 798	4 109
Groupe de solidarité	ND	982	997	994
Moyenne Membres/grp		5	5	5
Emprunteuses/Membres	77%	86%	82%	84%
Crédit en retard	906 019	456 510	2 684 840	2 352 210
Taux de délinquance	0,37%	0,14%	0,80%	0,68%
Taux de remboursement	99,63%	99,86%	99,20%	99,32%
En cours de crédit	245 567 709	331 559 510	335 309 840	347 937 210
Nombre de caisses	264	288	297	326

2009	1er Trimestre
Epargne	122 264 628
octroi	235 546 000
Remboursement	283 075 271
Membres	4 776
Emprunteuses	3 451
Groupe de solidarité	964
Moyenne Membres/grp	5
Emprunteuses/Membres	72%
Crédit en retard	4 196 939
Taux de délinquance	1,39%
Taux de remboursement	98,61%
En cours de crédit	302 627 939
Nombre de caisses	328

ANNEXE 15
FORCES ET FAIBLESSES DES ORGANISMES DE DEVELOPPEMENT

Organisme de développement	FORCES	FAIBLESSES
BV Lac	<ul style="list-style-type: none"> -Appui socio organisationnel -Présence d'un système d'évaluation du degré de maturité des bénéficiaires avec le projet (adoption des techniques), permettant d'éliminer les opportunistes, et de réviser les appuis nécessaires à chaque catégorie 	
PPER	<ul style="list-style-type: none"> -formation technique sur l'objet de prêt avec assistance de technicien -formation pour l'acquisition de « culture de crédit » et de « culture entrepreneuriale » 	<ul style="list-style-type: none"> -La rotation trop fréquente des personnels a compliqué le recouvrement -aucune participation des bénéficiaires dans les fonds (qui deviennent irresponsables)
FFIVE	<ul style="list-style-type: none"> -Education à l'épargne : épargne obligatoire progressive et périodique -Suivi rapproché (réunion hebdomadaire) -Responsabilisation des bénéficiaires : utilisation de leur propre fonds (épargne) ; autosélection dans le groupe et nécessité de l'accord du groupe pour toute demande de prêts de ses membres ; 	<ul style="list-style-type: none"> -comportement d'assisté chez les bénéficiaires qui préfèrent y rester au lieu de s'intégrer à une IMF

ANNEXE 16
FICHE TECHNIQUE DES CREDITS ACCORDES PAR L'OTIV ALAOTRA MANGORO

Types de crédit	Définition	Objet de prêt	Durée maximale	Montant*	Garanties	Frais de dossier	Taux d'intérêts	Modalité de remboursement
Crédit AGRICOLE	Crédits destinés au financement de toute activité liée à la production agricole (Agriculture, Elevage, pêche, pisciculture...)	Riziculture	9 mois	Proportionnel à la surface cultivée sans dépasser 540 000 Ar./ha	Garantie matérielle: 150% du montant sollicité Fonds de Garantie mutualiste (FGM): 20% du montant débloqué	2,5% du montant du crédit débloqué et payable avant le déblocage du crédit	Dégressif 2,5% mensuel	Echéance unique, fixée au 30 Juillet de la campagne rizicole
		Autres activités agricoles	Selon le cycle de production	Selon le devis estimatif du projet				Échéance unique et suivant le cycle de production
Crédit EQUIPEMENT	Crédits aux membres pour financer l'acquisition de matériels de production	Achat de matériels de production (rizière, motoculteur, dépaillleur, ...)	36 mois	Selon le matériel à acheter	Garantie matérielle: 150% du montant sollicité Garantie financière: 20% du montant débloqué			Suivant le revenu de l'emprunteur (remboursement périodique, ou unique)
Crédit COMMERCIAL	Crédits aux membres pour financer toutes activités commerciales	Fonds de commerce	12 mois	Selon le devis estimatif du projet	Garantie matérielle: 150% du montant sollicité Garantie financière: 20% du montant débloqué			Périodique (mensuel, bimestriel, ...) suivant la capacité de remboursement de l'emprunteur
Crédit CONSOMMATION	Crédits aux membres pour financer les besoins non génératrices des revenus	Scolaire	10 mois		Garantie matérielle: 150% du montant sollicité Garantie financière: 25% du montant débloqué			Suivant le revenu de l'emprunteur (remboursement périodique, ou unique)

		Construction	36 mois		Garantie matérielle: 150% du montant sollicité Garantie financière: 20% du montant débloqué			
Crédit GCV (classé dans le type de crédit agricole)	Crédit octroyé en contre partie de produits agricoles difficilement altérables (paddy, arachide, ...)	Divers	Dépendant du type du produit Pour le paddy : 6 mois sans dépasser le 15 Décembre de l'année de stockage	Dépendant de la quantité et de la valeur du produit stocké	Garantie matérielle : stocks nantis Garantie financière: 20% du montant débloqué			Deux remboursements (au moment du déstockage : selon le prix du produit stocké)
Crédit dépôt salaire (classé dans le type de crédit Consommation)	Crédits aux membres ayant un salaire mensuel viré au compte de l'OTIV	Divers	60 mois	Quotité cessible de l'emprunteur	Aucun, à part l'assurance vie et invalidité		Dégressif 1,66% mensuel	Mensuel

*La limite générale du montant au sein du réseau est 15 000 000 Ar, et tout en tenant compte de la capacité de remboursement de l'emprunteur

ANNEXE 17
FICHE TECHNIQUE DE CREDIT EN PARTENARIAT

Les paramètres de crédit ci-après décrivent les obligations de l'emprunteur vis-à-vis de l'IMF (la part de l'Organisme partenaire dans le partage de risque n'y est pas mentionnée)

	Objet de prêt	Durée maximale	Montant maximal	Garanties	Frais de dossier	Taux d'intérêts (%)	Modalité de remboursement	Autres
Crédit en partenariat avec BV Lac	Culture contre-saison & saison	9 mois environ	Suivant le PTA	Garantie matérielle : 150% du montant sollicité Garantie financière : moindre par rapport au crédit classique (20% à 5%)	2,5% du montant du crédit débloqué et payable avant le déblocage du crédit	Dégressif, 2,5% mensuel	Echéance unique	Dispensé de l'obligation d'adhésion de 3 mois
Crédit en partenariat avec FIREF/PPER	Aviculture	1 an	Lors de la 1 ^{ère} vague, 1 450 000 Ar Lors de la 2 ^{ème} vague : 400 000 Ar	Garantie matérielle : aucune Garantie financière : aucune Garantie technique : formation & adoption de techniques dispensées Garantie commerciale : accès à un marché sûr	Aucun	Linéaire, 2,8% mensuel (spécialement pour les handicapés : 2%)	Suivant le cycle d'exploitation	Dispensé de l'obligation d'adhésion de 3 mois
	Pisciculture	8 mois						
	SRI/SRA	9 mois						
	Culture sèche (Maïs, manioc, arachide,...)	9 mois (suivant le cycle)						
	Art culinaire	1 an						
	Pâtisserie	1 an						
Crédit en partenariat avec FFIVE	Petits commerces	4 mois	Variable suivant le cycle (Cycle 1 : 50 000Ar Cycle 2 : 70 000Ar ... Cycle10 : 500 000Ar)	Garantie matérielle : aucune Garantie financière : 5% du montant sollicité (constitué par l'épargne obligatoire hebdomadaire) Garantie morale : caution solidaire au sein du groupe et de l'association	Aucun (déjà inclus dans le droit d'adhésion et l'épargne obligatoire)	Linéaire, 18% par cycle (4% mensuel + 2% par cycle pour le prochain FGM)	Au 1 ^{er} cycle, le remboursement est hebdomadaire, puis évolue avec le cycle en devenant bimestriel et enfin mensuel.	Dispensé de l'obligation d'adhésion de 3 mois

ANNEXE 18 :
TEST D'INDEPENDANCE DE KHI² A 95% DE CONFIANCE
(TEST DE CORRELATION DE DEUX VARIABLES)

Principe :

Il s'agit de tester l'hypothèse nulle (H_0) qui avance que les deux variables sont indépendantes. H_0 est confirmée, c'est-à-dire les deux variables indépendantes, si Khi^2 calculé < Khi^2 table
 (Valeur théorique – valeur réelle)²

$$Khi^2 \text{ calculé} = \sum \frac{\text{Valeur théorique} - \text{valeur réelle}}{\text{Valeur théorique}}$$

Sachant que distribution théorique = (valeur marginale de X * valeur marginale de Y) / \sum valeur marginale

Khi^2 table = dans la table Khi^2 ,

Probabilité ou marge d'erreur = 5% = 0,05

Degré de liberté = (Nombre de lignes - 1) * (Nombre de colonnes - 1)

a) la fréquence de prêts et le niveau de culture de crédit

Notons :

- X : Niveau de culture de crédit du membre
- N : Nombre de prêts contractés par le membre depuis son adhésion à l'OTIV

Distribution réelle

$\begin{matrix} X \\ N \end{matrix}$	A	B	C	Σ
0 à 5	9	9	8	26
6 à 10	0	1	2	3
≥ 10	0	4	1	5
Σ	9	14	11	34

Distribution théorique

$\begin{matrix} X \\ N \end{matrix}$	A	B	C	Σ
0 à 5	7	11	8	26
6 à 10	1	1	1	3
≥ 10	1	2	2	5
Σ	9	14	11	34

Khi^2 calculé = 6,3

$Khi^2_{0,05;4} = 9,49$

Khi^2 calculé < Khi^2 table, donc **X et N sont indépendantes**

- X : Niveau de culture de crédit du membre
- N/A : rapport Nombre de prêts contractés par le membre depuis son adhésion à l'OTIV / nombre d'années d'adhésion

Distribution réelle

X \ N/A	A	B	C	Σ
0 – 0,25	1	0	2	3
0,26 – 0,5	1	1	0	2
0,51 – 0,75	2	2	5	9
0,76 – 1	0	5	1	6
>1	1	1	3	5
Σ	5	9	11	25

Distribution théorique

X \ N/A	A	B	C	Σ
0 – 0,25	0,60	1,08	1,32	3,00
0,26 – 0,5	0,40	0,72	0,88	2,00
0,51 – 0,75	1,80	3,24	3,96	9,00
0,76 – 1	1,20	2,16	2,64	6,00
>1	1,00	1,80	2,20	5,00
Σ	5,00	9,00	11,00	25,00

Khi² calculé= 10,95

Khi²,_{0,05 ; 8} = 15,5

Khi² calculé < Khi² table, donc **X et N/A sont indépendantes**

- X : Niveau de culture de crédit du membre
- F : Fréquentation d'autres établissements de crédit

Distribution réelle

X \ F	A	B	C	Σ
Pas encore	6	8	6	20
Auparavant	3	5	2	10
Jusqu'à maintenant	0	1	3	4
Σ	9	14	11	34

Distribution théorique

X \ F	A	B	C	Σ
Pas encore	5,29	8,24	6,47	20,00
Auparavant	2,65	4,12	3,24	10,00
Jusqu'à maintenant	1,06	1,65	1,29	4,00
Σ	9,00	14,00	11,00	34,00

Khi² calculé= 4,4

Khi²,_{0,05 ; 4} = 9,49

Khi² calculé < Khi² table, donc **X et F sont indépendantes**

- X : Niveau de culture de crédit du membre
- F' : Fréquentation de crédits informels

Distribution réelle

X \ F'	A	B	C	Σ
Rarement	6	9	11	26
Souvent	0	4	0	4
Jusqu'à maintenant	3	1	0	4
Σ	9	14	11	34

Distribution théorique

X \ F'	A	B	C	Σ
Rarement	6,88	10,71	8,41	26,00
Souvent	1,06	1,65	1,29	4,00
Jusqu'à maintenant	1,06	1,65	1,29	4,00
Σ	9,00	14,00	11,00	34,00

Khi^2 calculé= 12

$\text{Khi}^2_{0,05;4} = 9,49$

Khi^2 calculé > Khi^2 table, donc **X et F' sont liées**

b) Niveau de culture de crédit (X) et type d'exploitation (Y')

Distribution réelle

X \ Y'	A	B	C	Σ
1	1	1	0	2
2	2	0	1	3
3	3	1	0	4
4	2	10	3	15
5	1	2	1	4
6	0	0	6	6
Σ	9	14	11	34

Distribution théorique

X \ Y'	A	B	C	Σ
1	0,53	0,82	0,65	2,00
2	0,79	1,24	0,97	3,00
3	1,06	1,65	1,29	4,00
4	3,97	6,18	4,85	15,00
5	1,06	1,65	1,29	4,00
6	1,59	2,47	1,94	6,00
Σ	9,00	14,00	11,00	34,00

Khi^2 calculé= 26,02

$\text{Khi}^2_{0,05;10} = 18,31$

Khi^2 calculé > Khi^2 table, donc **X et Y' ne sont pas indépendantes. Elles sont liées.**

c) Niveau de culture de crédit (X) et autonomie financière (Y'')

Distribution réelle

X \ Y''	A	B	C	Σ
Oui	5	10	11	26
Non	4	4	0	8
Σ	9	14	11	34

Distribution théorique

X \ Y''	A	B	C	Σ
Oui	6,88	10,71	8,41	26,00
Non	2,12	3,29	2,59	8,00
Σ	9,00	14,00	11,00	34,00

Khi^2 calculé= 5,77

$\text{Khi}^2_{0,05;2} = 5,99$

Khi^2 calculé < Khi^2 table, donc **X et Y'' sont indépendantes.**

d) Type d'exploitation (Y') et autonomie financière (Y'')

Distribution réelle

Y' \ Y''	Oui	Non	Σ
1	1	1	2
2	2	1	3

Distribution théorique

Y' \ Y''	Oui	Non	Σ
1	1,53	0,47	2,00
2	2,29	0,71	3,00

3	2	2	4
4	11	4	15
5	4	0	4
6	6	0	6
Σ	26	8	34

3	3,06	0,94	4,00
4	11,47	3,53	15,00
5	3,06	0,94	4,00
6	4,59	1,41	6,00
Σ	26,00	8,00	34,00

Khi² calculé= 5,66

Khi²,_{0,05 ; 5} = 11,07

Khi² calculé < Khi² table, donc **X et Y'' sont indépendantes.**

e) Nombre de prêts contracté par le membre depuis son adhésion à l'OTIV (N) et Autonomie financière (Y'')

Distribution réelle

Y'' \ N	Oui	Non	Σ
0 à 5	20	6	26
6 à 10	2	1	3
≥ 10	4	1	5
Σ	26	8	34

Distribution théorique

Y'' \ N	Oui	Non	Σ
0 à 5	19,88	6,12	26,00
6 à 10	2,29	0,71	3,00
≥ 10	3,82	1,18	5,00
Σ	26,00	8,00	34,00

Khi² calculé= 0,198

Khi²,_{0,05 ; 2} = 5,99

Khi² calculé < Khi² table, donc **N et Y'' sont indépendantes.**

f) Niveau de culture de crédit (X) et impact du crédit (Y''')

Distribution réelle

X \ Y'''	A	B	C	Σ
-	4	0	0	4
±	3	9	0	12
+	2	5	10	17
Σ	9	14	10	33

Distribution théorique

X \ Y'''	A	B	C	Σ
-	1,09	1,70	1,21	4,00
±	3,27	5,09	3,64	12,00
+	4,64	7,21	5,15	17,00
Σ	9,00	14,00	10,00	33,00

Khi² calculé= 24,07

Khi²,_{0,05 ; 4} = 9,49

Khi² calculé > Khi² table, donc **X et Y''' ne sont pas indépendantes, mais liées.**

g) Chaque élément de culture de crédit (1, 2, 3, 4, 5) avec l'impact du crédit (Y''')

		Eléments de culture de crédit										
		1		2			3		4		5	
		D	AGR&I	0	ø	x	0	x	0	x	-	+
Impact (Y''')	-	1	3	3	1	0	0	4	4	0	1	3
	±	1	11	1	11	0	0	12	2	10	2	10
	+	1	16	1	6	10	0	17	0	17	0	17
Khi ² calculé		1,45		25,03			0,00		21,80		3,76	
Khi ² Table		5,99		9,49			5,99		5,99		5,99	
Khi ² calculé - Khi ² Table		-4,54		15,54			-5,99		15,81		-2,23	
Corrélation		indépendantes			liées			indépendantes		liées		indépendantes

h) Niveau de culture de crédit (X) et genre (S)

Distribution réelle

X \ S	A	B	C	Σ
Homme	5	5	6	16
Femme	4	9	5	18
Σ	9	14	11	34

Distribution théorique

X \ S	A	B	C	Σ
Homme	4	7	5	16
Femme	5	7	6	18
Σ	9	14	11	34

Khi² calculé= 1,23

Khi², 0,05 ; 2 = 5,99

Khi² calculé < Khi² table, donc **X et S sont indépendantes.**

CULTURE DE CREDIT ET AUTONOMIE FINANCIERE DES BENEFICIAIRES DU CREDIT RURAL - Cas des emprunteurs à l'OTIV Alaotra Mangoro

Déborah RASOANARIVO

Si l'effet de levier du crédit démontre son importance, la persistance de certains débiteurs dans une situation de surendettement en constitue le revers. Dans un contexte où certains emprunteurs présentent un fort dynamisme au crédit, le présent mémoire propose d'étudier « la culture du crédit des bénéficiaires du crédit rural et leur autonomie financière ». La question centrale à résoudre est : ce dynamisme est-elle le fruit d'une culture de crédit ou, équivaut-elle à une dépendance inévitable vis-à-vis du crédit ? Cherchant à discerner les causes de ce dynamisme, à démontrer l'importance de la culture de crédit, un échantillonnage stratifié des membres emprunteurs a été réalisé, comme préalable à l'entretien, et des recoupements de données ont été réalisés auprès de l'Institution de Microfinance (IMF) et des organismes partenaires de l'OTIV dispensant des formations sur le crédit à leurs attributaires. Les résultats ainsi obtenus ont montré que la possession d'une culture de crédit garantissait l'atteinte de l'autonomie financière, et la réussite du crédit. Avec seulement 32,5% d'emprunteurs à niveau de culture de crédit élevé, le renforcement de cette culture s'annonce indispensable. Cette mesure relève non seulement de la responsabilité de l'IMF, mais implique d'autres acteurs tels que les organismes de développement, voire les membres eux-mêmes. Bref, ce document fournit un outil d'évaluation de la culture de crédit, et permet au lecteur de comprendre combien il est important de recourir à une éducation financière et comment mener efficacement l'approche. Promouvoir l'accès des paysans au financement n'est pas suffisant, il faut, en plus, les orienter et les accompagner dans l'utilisation de ces services financiers, pour leur permettre d'évoluer économiquement selon leur objectif.