

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE.

PREMIERE PARTIE. CADRE GENERAL ET THEORIQUE.

CHAPITRE I. DEFINITION DE QUELQUES CONCEPTS-CLES ET APPROCHE THEORIQUE.

CHAPITRE II. GENERALITES SUR LES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE.

DEUXIEME PARTIE. ETAT DES LIEUX.

CHAPITRE III. PRESENTATION GENERALE DE L’O.T.I.V

CHAPITRE IV. APPORT ET IMPACT DE l’OTIV FIVOARANA AU DEVELOPPEMENT DE LA COMMUNE D’AMBOHIMANGAKELY.

TROISIEME PARTIE. APPROCHE PROSPECTIVE.

CHAPITRE V. LES PROBLEMES RENCONTRES ET LES SUGGESTIONS PROPOSEES PAR L’OTIV FIVOARANA AMBOHIMANGAKELY.

CHAPITRE VI. LES PERSPECTIVES ET LES SUGGESTIONS PERSONNELLES.

CONCLUSION GENERALE.

BIBLIOGRAPHIE.

TABLE DES MATIERES.

LISTE DES TABLEAUX.

ACRONYMES.

ANNEXES.

INTRODUCTION GENERALE.

I. GENERALITES.

Madagascar, un des nombreux pays en voie de développement dans le monde, est longtemps apparu comme une île riche de promesses au large de l'Afrique. Malheureusement, il est encore aujourd'hui dans un état de grande pauvreté.

Nous avons remarqué que 72,1% de la population malgache vivent au-dessous du seuil de pauvreté en 2004, selon une enquête effectuée auprès des ménages et que la majeure partie des pauvres est essentiellement constituée par les ruraux qui sont les plus vulnérables.

Ainsi, nous avons pu observer que la pauvreté à Madagascar touche beaucoup plus le milieu rural que le milieu urbain.

Et pour sortir de cette pauvreté, l'institution de microfinance est une des solutions proposées qui puisse améliorer les conditions et/ou la qualité de vie des populations à travers les épargnes et les crédits et donc apporter un changement ou un développement.

Mais cela reste un défi que chacun, décideurs politiques et/ou intervenants dans la vie sociale, doit se fixer. Ainsi, la participation de chaque acteur est très sollicitée. Aussi cela nécessite-t-elle de la bonne volonté et un changement de mentalité. De ce fait, chacun a une part de responsabilité dans les efforts pour développer le pays.

II. CHOIX DU THEME ET DU TERRAIN.

Etant donné que le terme développement est d'actualité et qu'actuellement Madagascar fait encore partie des pays en voie de développement, il est alors nécessaire d'étudier ce phénomène de développement, d'analyser les manifestations de la pauvreté, ainsi d'y apporter une solution. Pour cela, nous avons choisi comme thème « *la*

contribution d'une institution de microfinance au développement : cas de l'OTIV FIVOARANA Ambohimangakely».

Afin de pouvoir mener à bien notre étude, nous avons choisi un établissement de microfinance se trouvant à la périphérie de la ville : l'OTIV FIVOARANA Ambohimangakely comme terrain d'étude afin de nous faciliter l'approche du milieu rural au développement. Puisque pour étudier le phénomène de développement, il faut partir du milieu rural qui caractérise la majeure partie des Malgaches.

III. OBJET DE RECHERCHE.

Pour cette étude, nous nous proposons de chercher à connaître les couches ou la catégorie socioprofessionnelle qui ont le plus besoin d'une aide financière, quels sont les besoins réels et/ou attentes de la population malgache, et est-ce que l'institution de microfinance améliore vraiment leur situation?

1. OBJECTIF GLOBAL.

Comme objectif global de cette étude, dans le contexte national, nous espérons atteindre un développement durable de notre pays qui est encore en voie de développement.

2. OBJECTIFS SPECIFIQUES.

Afin d'y parvenir à notre objectif général, nous nous proposons des objectifs spécifiques comme un changement pour sortir de l'extrême pauvreté, une amélioration de la qualité de vie des Malgaches, de leurs conditions de vie, et aussi si l'introduction d'une institution de microfinance peut vraiment contribuer à nous sortir de cette impasse qui a trop duré. Et pour cela, notre but est de viser d'abord le milieu rural qui caractérise la plupart des Malgaches.

IV. PROBLEMATIQUE.

Etant donné que notre thème se rapporte à « *la contribution d'une institution de microfinance au développement* », ceci nous amène à notre problématique : Est-ce que l'introduction d'une institution de microfinance contribue vraiment au développement de la région ?

V. HYPOTHESES.

Et pour tenter de répondre à notre problématique, nous avons supposé que l'institution de microfinance :

- octroie des crédits à ses membres, en leur permettant d'améliorer leurs conditions de vie et en satisfaisant leurs besoins fondamentaux ;
- apprend à ses membres comment gérer leur argent, les incite à faire des économies (épargne) afin de prévoir ou de faire face aux imprévus mais aussi pour pouvoir investir.

VI. METHODES D'APPROCHE.

1. Base théorique.

Afin de pouvoir expliquer la réalité sociale actuelle qu'est le phénomène de pauvreté et du sous-développement, nous allons nous inspirer de **Raymond BOUDON** comme quoi, il explique d'une part, les phénomènes sociaux à partir des individus, de leurs motivations et de leurs actions et de montrer comment ces actions ont interféré et donné naissance à un phénomène social ; d'autre part, le changement social est aussi indéterminé puisque l'existence d'intérêts communs à un groupe social ne suffit pas à provoquer sa mobilisation.

Egalement, jouant un rôle essentiel dans la vie de certaines familles malgaches, l'institution de microfinance est donc pour **Talcott PARSONS** comme tout organisme qui remplit une fonction (crédit/épargne) et donc utile au niveau de la société, mais aussi elle permet de faire intégrer l'individu dans la société (socialisation) et contribue au maintien de cette société.

2. Approche.

Pour cette étude, d'une part, nous avons adopté **l'approche individualisme méthodologique** qui a pour principe d'analyser la réalité sociale de notre pays qui est en voie de développement en expliquant ce phénomène social comme la résultante d'un ensemble de croyances et de comportements individuels ; d'autre part, nous avons utilisé **l'approche fonctionnaliste**, en tenant compte de la fonction de l'institution de microfinance au développement personnel mais aussi du milieu en question, voire du pays.

VII. METHODOLOGIE.

Et comme méthodologie d'enquête pour la réalisation de ce présent mémoire de maîtrise, nous avons adopté les techniques suivantes :

➤ **Techniques documentaires :**

A travers la consultation de documents divers tels que les rapports de stages, les mémoires de licences ou de maîtrise, les mémoires de DEA, les ouvrages sociologiques, les articles, les revues et les sites web.

➤ **Les techniques vivantes :**

L'**observation** est une des techniques que nous avons utilisées pendant notre période de stage et ceci nous a permis de faire la description des lieux, les comportements et les attitudes du personnel de l'OTIV FIVOARANA Ambohimangakely sur les lieux de travail ainsi que l'attitude adoptée par ses membres.

De même, nous avons procédé à l'approche directe des employés au sein de l'OTIV FIVOARANA Ambohimangakely ainsi que de leurs membres par l'interview qui se faisait avec des questionnaires ou des entretiens dirigés avec des questions préparées avant l'enquête proprement dite qui est le plus pertinent puisque « *l'avantage du questionnaire est bien entendu, de permettre une confrontation des réponses et d'en tirer des indications statistiques* » (DUVERGER Maurice, 1964, p.256), des entretiens semi-dirigés, mais aussi des questions ouvertes.

➤ **Echantillonnage :**

Etant donné qu'il est difficile de pouvoir étudier exhaustivement toute la population ou tous les membres de l'OTIV FIVOARANA Ambohimangakely voire impossible pour cause d'indisponibilité et de retentions de certains, il nous a fallu alors mener notre étude en utilisant la technique d'échantillonnage au hasard ou probabiliste.

Nous avons choisi cette technique étant donné que nous ne connaissons pas encore la catégorie socioprofessionnelle des enquêtés. Puisque que l'enquête s'est déroulée selon la venue des membres.

Mais cela tout en prenant compte de la population cible qui sont les couches moyennes et les couches défavorisées.

Et pour la réalisation de cette recherche, nous avons délimité notre échantillon à 100 personnes intégrant le personnel de l'OTIV FIVOARANA Ambohimangakely et leurs membres selon le genre, soit 46 hommes et 54 femmes, mais aussi selon leur catégorie socioprofessionnelle respective, soit 18 agriculteurs, 06 artisans, 36 commerçants, 24 salariés ou fonctionnaires, et 16 dans le secteur transport et service.

VIII. LIMITE DE LA RECHERCHE.

Pendant notre travail d'étude sur terrain, nous avons rencontré beaucoup de problèmes. A savoir la difficulté d'approche de certains membres à cause de leur méfiance et aussi de leur disponibilité, les non-dits de certains membres, la non-compréhension des

questions posées ainsi que l'irrégularité de la fréquence des visites des membres auprès de l'OTIV FIVOARANA Ambohimangakely.

Le présent mémoire comporte trois parties : nous présentons dans la première partie le cadre général et théorique, dans la deuxième partie, nous allons effectuer l'état des lieux en essayant de vérifier nos hypothèses, et enfin dans la dernière partie, nous allons procéder à une approche prospective sur le domaine concerné.

PREMIERE PARTIE.

CADRE GENERAL ET THÉORIQUE.

PREMIERE PARTIE : CADRE GENERAL ET THEORIQUE.

Dans cette première partie, nous verrons successivement les définitions de quelques concepts-clés et approche théorique, puis, les généralités sur les institutions de microfinance.

CHAPITRE I : DEFINITIONS DE QUELQUES CONCEPTS-CLES ET APPROCHE THEORIQUE.

SECTION I. DEFINITION DE QUELQUES CONCEPTS-CLES

Pour mieux éclaircir notre travail de recherche, nous allons donner quelques explications des termes utilisés dans ce présent mémoire d'étude.

1. Microfinance.

« Une institution de microfinance est un organisme qui prête des services financiers à des personnes marginalisées par le système bancaire traditionnel. Les IMFs dans le monde diffèrent les unes des autres par leur statut juridique (Société anonyme, ONG, association, mutuelle/coopérative d'épargne et de crédit, banque...) leur taille, leurs structures, les lois qui régissent, mais elles ont le même fond la même «vocation» : éradiquer la pauvreté en assurant l'auto promotion économique et sociale des populations à faible revenus ». (ATALLAH C., EL HYANI O., 2009, p. 11-12).

« La microfinance peut se définir comme étant la mise en pratique de service financiers ou non financiers, tels que l'épargne, le crédit et autres services financiers de base, à petite échelle, destinés à des personnes à faible revenu et aux plus pauvres notamment pour les PED ». (TEBILI H-D., 2008).

2. Epargne.

Elle se traduit en termes de « *réserve d'argent soustraite à la dépense pour être placée ou investie et gérée par un organisme financier* ». (Microsoft® Encarta®, 2008).

3. Crédit.

Elle se présente comme étant un « *prêt accordé par un particulier ou par un organisme bancaire contre promesse de remboursement dans un délai déterminé et paiement d'intérêts* ». (Microsoft® Encarta®, 2008).

SECTION II. APPROCHE THEORIQUE.

Et pour pouvoir comprendre la réalité sociale actuelle, nous allons essayer de suggérer quelques théories pouvant nous apporter de la clairvoyance à certains phénomènes sociaux.

1. Pauvreté.

« *La pauvreté est la situation dans laquelle se trouve une personne n'ayant pas les ressources suffisantes pour conserver un mode de vie normal ou y accéder.* » (Microsoft® Encarta®, 2008).

« *Situation d'une personne qui a très peu d'argent pour subsister et vivre décentement.* » (Microsoft® Encarta®, 2008).

2. Croissance et Développement- Développement humain- Développement durable/ soutenable.

a) Croissance.

Selon **François Perroux**, la croissance est « *l'augmentation soutenue pendant une ou plusieurs périodes longues d'un indicateur de dimension : pour une Nation, le produit global net en termes réels* ». (**PERROUX F., 1990, p.115**).

b) Développement.

Par contre, nombreux sont les auteurs qui ont essayé de définir ce concept. Donc, nous allons apprécier beaucoup de vision de ce terme, que ce soit économiquement, socialement ou psychologiquement.

En économie, le Développement, est une « *branche de l'analyse économique s'intéressant aux facteurs explicatifs des phénomènes de sous-développement et de pauvreté* ». (**Microsoft ® Encarta ®, 2008**).

Par contre, « *le développement est la combinaison des changements mentaux et sociaux qui rendent la Nation apte à faire croître, cumulativement et durablement son produit réel global* ». (**PERROUX F., 1964, p.155**).

En résumé, « *le développement est un processus de transformation quantitatif et qualitatif. Il allie progrès économique et transformations sociales. Il ne saurait se réduire à la seule croissance du produit, ni à la seule couverture des besoins biologiques de l'homme. Il implique des changements structurels et l'atteinte d'objectifs clairement exprimés.* » (**ABDELMALKI L. , MUNDLER P., 1995, p.32**).

c) Croissance et Développement.

Différents auteurs aussi ont évoqué ensemble ces phénomènes pour la raison que l'un (développement) ne peut pas avoir lieu sans l'autre (croissance).

La croissance « *représente certes la dimension prédominante du concept, mais ne suffit pas pour rendre compte des autres dimensions que le développement incorpore.* La croissance est d'ordre quantitatif et se produit par l'augmentation des grandeurs économiques, considérée comme l'une des multiples composantes du phénomène complexe qu'est le développement. Même si la croissance demeure le préalable à tout effort de développement dans la mesure où toute amélioration du niveau de vie ou de bien-être social passe nécessairement par l'augmentation des quantités produites et l'accroissement correspondant des revenus, il s'avère important de préciser que le développement est bien plus que la croissance. Le développement, au-delà du concept de croissance qui est d'ordre quantitatif et mesurable, postule aussi des idées de qualité qui, d'ailleurs, échappent à toute mesure et débordent le champ de l'analyse économique. Il implique une hausse du bien-être social, des changements dans les structures (la qualification de la main-d'œuvre s'accroît, l'organisation de la production se complexifie) et finalement, une mutation de la société toute entière. ». (LEGOUTE J-R., 2001, p.15-16).

« Il passe, comme le souligne Frédéric Teulon, par l'urbanisation, l'industrialisation, l'alphanétisation et la formation et produit au confluent de cette combinaison un système plus efficace (par accumulation de richesses) où les besoins humains se révèlent mieux satisfaits. » (TEULON F., 1992).

d) Développement humain.

Pareillement pour le cas du développement humain, c'est-à-dire qu'aucun développement ne peut y exister que seulement si l'homme peut vivre sereinement et en harmonie avec soi-même.

« *Le développement humain ne se limite pas, loin s'en faut, à la progression ou au recul du revenu national. Il a pour objectif de créer un environnement dans lequel les individus puissent développer pleinement leur potentiel et mener une vie productive et créative, en accord avec leurs besoins et leurs intérêts. Le rôle du développement consiste donc à élargir les possibilités, pour chacun, de choisir la vie qui lui convient. Ce concept dépasse ainsi largement celui de croissance économique. En effet, celle-ci n'est qu'un*

moyen-aussi important soit-il- d'accroître ces choix ». (Programme des Nations unies pour le Développement (P.N.U.D), 2001).

e) Développement durable/ soutenable.

De même, pour assurer l'avenir des générations futures, il faut que le développement dure et est défendable aux yeux de tous. Alors, beaucoup d'auteurs, organismes ou groupement de personnes ont œuvré pour définir ce concept.

Avec la publication du rapport Brundtland (1987) est apparu le concept de développement durable. Selon ce rapport, « *Le développement durable répond aux attentes des générations présentes à satisfaire leurs besoins sans compromettre la capacité des générations futures de répondre aux leurs* ». (Commission Mondiale sur l'Environnement et le Développement (C.M.E.D), 1988).

« *Pour les uns, le développement soutenable/durable, c'est un développement respectueux de l'environnement. L'accent est alors mis sur la préservation des écosystèmes. Le développement signifie dans ce cas, bien-être et qualité de vie satisfaisants, et on ne s'interroge pas trop sur la compatibilité des deux objectifs, développement et environnement. Cette attitude est assez bien représentée chez les militants associatifs et chez les intellectuels humanistes. La prise en compte des grands équilibres écologiques, doit aller jusqu'à la remise en cause de certains aspects de notre modèle économique de croissance, voire même de notre mode de vie. Cela peut entraîner la nécessité d'inventer un autre paradigme de développement (encore un !mais lequel ? On n'en sait rien). Pour les autres, l'important est que le développement tel qu'il est puisse durer indéfiniment. Cette position est celle des industriels, de la plupart des politiques et de la quasi-totalité des économistes.* » (LATOUCHE S., 2003).

En fait, il apparaît que le développement (durable) « *ne peut en aucun cas être séparé de la croissance économique* ». (Nicholas Georgescu-Roegen, 2004).

Or, « *la société de croissance n'est pas souhaitable pour au moins trois raisons : elle engendre une montée des inégalités et des injustices, elle crée un bien-être largement illusoire ; elle ne suscite pas pour les « nanti »s eux-mêmes une société conviviale, mais une société malade de sa richesse* ». (LATOUCHE S., 2003, p.18-19).

« Partant de l'idée que le développement implique une politique systématique et cohérente de l'Etat dans le but de promouvoir le progrès économique et social d'un peuple, il devient clair que le contenu du concept ne saurait, en aucun cas, se dissocier des impacts produits par l'intervention des pouvoirs publics dans le processus de développement ». (LEGOUTE J-R., 2001, p.22).

Après avoir donné quelques explications sur les concepts-clés utilisés dans notre étude et présenté les différentes approches théoriques concernant notre thème, nous allons maintenant voir les généralités sur les institutions de microfinance.

CHAPITRE II: GENERALITES SUR LES INSTITUTIONS DE MICROFINANCES.

SECTION I. Généralités sur les institutions de microfinance.

La microfinance est connue depuis plusieurs siècles et nous pouvons d'ailleurs se demander si elle ne remonte pas à des temps immémoriaux. Elle recouvre à la fois des activités de **crédit** et d'**épargne**. On retrouve ses traces au Moyen âge, lorsque pour pallier les taux d'intérêts usuriers, le moine **Barnabé de Terni** crée les Mont-de-piété ou crédit, destinés à combattre les prêteurs sur gage en Italie, avec la bénédiction de l'église catholique. Les tontines africaines s'apparentent également à une forme de microfinance très proche par ailleurs des mutuelles de la Microfinance moderne. En ce qui concerne le microcrédit et l'essor de la forme moderne de la microfinance, on fait référence à la **Grameen Bank du Bangladesh** et son fondateur le **Professeur Mohammad Yunus**, reconnue comme une banque de pauvre et qui a gagné le prix Nobel de la paix.

Pour cela, la **microfinance** peut être définie comme **l'offre de services financiers de proximité à une clientèle pauvre composée notamment de petits travailleurs indépendants, d'entrepreneurs à faible revenu en zone rurale ou urbaine**. Il s'agit souvent de commerçants, marchands ambulants, petits agriculteurs, petits prestataires de service, artisans et petits travailleurs. La définition correcte attribue à la **microfinance** des **prestations de services financiers aux différentes couches sociales**.

La **microfinance** fait référence à **l'offre de services financiers aux populations pauvres et à faibles revenus, qui ont peu ou n'ont pas accès aux services financiers bancaires, dans le but de satisfaire les besoins de leur ménage ou de leur micro-entreprise**. Les services financiers dont il s'agit ici sont principalement de deux types, épargne et crédit auxquels s'y ajoutent maintenant les assurances et les services de transfert.

Bien que l'on ait assisté, ces dernières années, à une forte croissance des institutions de microfinance (IMF) dans le monde, la demande de services de Microfinance reste largement insatisfaite. En effet, sur une demande globale estimée à 500 millions de familles, seules 30 millions seraient touchées en 2002. Sur les continents, la couverture est très inégale. En Asie, 9,3% des familles les plus pauvres seraient touchées contre seulement 6% en Amérique Latine et en Afrique. Même si l'impact de la **microfinance** reste globalement limité, des études et recherches montrent qu'elle représente un **outil important de lutte contre la pauvreté** et doit être considérée comme **une des stratégies en vue d'atteindre les Objectifs du Millénaire pour le Développement** notamment la **réduction de moitié de la pauvreté** d'ici 2015. Le Groupe Consultatif d'Assistance aux Pauvres (CGAP) a tout récemment montré que la microfinance, par le biais des services financiers durables qu'elle fournit aux pauvres, contribue à l'atteinte de ces objectifs. En effet, l'accès aux services financiers constitue une base à partir de laquelle d'autres besoins peuvent être satisfaits : santé, éducation, conseils de nutrition, autonomisation des femmes...

Aujourd'hui, il est de plus en plus admis au sein de la communauté des **bailleurs de fonds** que l'**intégration de la microfinance au secteur financier global** est une condition nécessaire de sa **contribution efficace au développement**.

L'approche dite sectorielle du développement de la microfinance a pour objectif principal de renforcer le système financier global par l'intégration du secteur de la microfinance afin de garantir pour les pauvres et les ménages à faibles revenus, un accès durable aux services financiers. L'intégration de tous les sous-segments du secteur financier est une condition nécessaire du développement, mais elle n'est pas suffisante. D'où, la nécessité que le système financier intégré puisse être constitué d'institutions viables et pérennes fournissant des services aux populations de toutes catégories.

Cette approche s'appuie sur le développement d'une politique et d'une stratégie nationale reflétant la commune vision de tous les partenaires d'une intégration du secteur

de la microfinance dans le secteur financier formel et commercial. Elle prend en compte la situation socio-économique et politique. Elle est centrée sur le développement de la capacité locale concernant l'environnement, plus particulièrement le cadre légal et réglementaire, les institutions, les mécanismes de financement, les services d'appui au secteur tels que les structures juridiques, de comptabilité et d'audit, les centrales de risques, les possibilités de formation et de renforcement institutionnel, le degré de structuration de la profession..., afin que les services financiers aux populations pauvres et à faibles revenus intègrent sur une base non subventionnée et permanente le secteur financier formel.

En visant à faire de la microfinance non pas un secteur en marge du système financier global mais une partie intégrante de ce système, l'approche sectorielle est au cœur du développement.

En effet, elle favorise, à travers son objectif et sa démarche, la jonction entre la microfinance et le développement à trois niveaux suivants :

- l'accès des pauvres et ménages à faibles revenus aux services financiers durables ;
- la création d'institutions de microfinance viables et pérennes ;
- l'insertion des IMF dans le système financier global.

SECTION II. Cas de la microfinance malgache.

D'abord l'institution de microfinance malgache connaît trois périodes distinctes, avant 1990, de 1990 à 1995 et de 1996 à nos jours ; ainsi, elle remonte à près d'une vingtaine d'années.

Avant 1990, aucune institution de microfinance n'existe encore. Néanmoins, la BTM, Banque Nationale depuis 1976 et reprise en 1999 par la Bank Of Africa (BOA) dans le cadre de sa privatisation, était la seule banque qui intervenait dans le secteur de la microfinance. Mais ses activités dans ce domaine étaient limitées à l'octroi de crédit au paysannat et n'atteignaient qu'une frange limitée de la population rurale. L'intervention de

cette banque en faveur du secteur de la microfinance s'est toutefois maintenue après sa récente privatisation.

De 1990 à 1995, période caractérisée par la phase d'émergence des IMFs, l'action des IMFs a été surtout favorisée par la conjugaison des interventions de trois entités qui sont **les Bailleurs de fonds** tels que la Banque Mondiale, l'Union Européenne, l'Agence Française de Développement, la Coopération Allemande, Inter-coopération Suisse,... ; **le Gouvernement, les Agences d'Implantation et de Développement ou opérateurs spécialisés** et qui ont assuré l'encadrement technique des IMFs.

Depuis 1996, la microfinance est caractérisée par la phase de développement et de croissance, et est marquée par **l'extension géographique et la consolidation des réseaux préexistants** ; **la mise en place de la Cellule de Coordination Nationale de la Microfinance (CNMF)** et **l'élaboration du Document de Stratégie Nationale de Microfinance (DSNMF)** (de concert avec tous les acteurs et intervenants du secteur, la Cellule de Coordination Nationale de Microfinance (Entité rattachée au Ministère des Finances et du Budget, mise en place en décembre 2003) a validé lors d'un atelier en Avril 2004 le Document de Stratégie Nationale de Microfinance à Madagascar. Ce document a eu l'approbation du Gouvernement en juin 2004. Ce même document a été révisé et aligné au MAP en octobre 2007) ; **la nouvelle loi relative à l'activité et au contrôle des Institutions de Microfinance** (il s'agit de la [loi N° 2005-016](#) du 29 septembre 2005 dont le [décret d'application N° 2007-012](#) fixant les formes juridiques des IMF et les modalités de leur immatriculation au Registre du Commerce des Sociétés et le [décret d'application N° 2007-013](#) portant fixation du capital minimum des établissements de crédit et de la valeur nominale des titres de participation, ces deux décrets n'attendent plus que leur publication dans le Journal Officiel de la République de Madagascar.)

De nouvelles Institutions de microfinance ont vu le jour depuis 2007, à savoir Accès Banque, Microcred, PAMF.

SECTION III. Les types d'institutions de microfinance malgache.

D'abord, les institutions de microfinance à Madagascar comprennent différents types d'organisation :

- **les institutions mutualistes** : les membres de l'institution bénéficient du financement, et s'ils remplissent une certaine condition préalable de niveau de dépôt ;
- **les organisations** de « crédit direct » qui ont des expériences ayant comme activité principale la distribution de crédit, et ne liant pas le bénéfice de leur prêt à la constitution d'une épargne préalable;
- **les projets** à « volet crédit » et les ONG ou associations qui ne font pas du crédit comme activité principale, le crédit étant souvent considéré comme une composante parmi d'autres.
- **les institutions non-mutualistes** : les acteurs membres ou non peuvent bénéficier de l'octroi de crédit et sans condition préalable de dépôt.

Parler de la généralité des institutions de microfinance est une nécessité afin de connaître son origine, sa raison d'être, ses objectifs, et son utilité qui font partie de notre objet d'étude.

Et après avoir vu ces notions d'ordre général, il convient de faire l'état des lieux, c'est-à-dire de répondre à notre problématique mais aussi de voir si les hypothèses sont vérifiées ou non.

DEUXIEME PARTIE.

ETAT DES LIEUX

DEUXIEME PARTIE : ETAT DES LIEUX

Dans cette deuxième partie, en premier temps, nous allons présenter l'OTIV, en deuxième temps, nous allons essayer de dégager les apports et les impacts de l'OTIV en matière de développement dans la commune d'Ambohimangakely et cela à partir des résultats de notre enquête.

CHAPITRE III : PRESENTATION GENERALE DE L'O.T.I.V.

SECTION I. Historique de l'O.T.I.V.

1.1. Contexte international et statut juridique.

Créé en 1970, Développement International Desjardins (DID) est une composante du Mouvement des caisses Desjardins du Québec. DID s'est spécialisé dans la mise sur pied et la restructuration de coopératives d'épargne et de crédit dans les Pays en développement et en reconstruction. Au fil des années, le DID est devenu une des plus importantes sociétés d'intervention associées à la création et à la croissance d'entreprises coopératives.

➔ Ses engagements l'amènent à :

- ➔ participer à la création et à la consolidation de réseaux de coopératives d'épargne et de crédit,
- ➔ collaborer à l'émergence de structures favorisant l'accès au crédit pour les femmes,
- ➔ contribuer à l'élaboration ainsi qu'à l'adaptation de cadres législatifs.

Le DID a également mis au point des mécanismes d'investissements auprès de certains partenaires étrangers, contribuant ainsi à la consolidation de leurs activités et à leur croissance financière.

L'expérience de DID dans le développement international crée un climat de confiance qui est renforcé par son appartenance au mouvement financier Desjardins. Le DID réalise ses mandats en collaboration et en alliance avec des partenaires des pays où il intervient. Le renforcement organisationnel de son partenaire, le transfert technologique et la formation font partie intégrante de ses interventions.

Le DID collabore étroitement avec l'Agence Canadienne de Développement International (ACDI), le Ministère des Affaires Étrangères du Canada et le Ministère des Relations Internationales du Québec. Le DID réalise en outre des mandats pour le compte de la Banque Mondiale, du PNUD, de l'USAID, de la Banque Asiatique de Développement et d'autres agences multilatérales.

Appuyés techniquement par le Développement International Desjardins sous l'abréviation DID, les réseaux des Ombona Tahiry Ifampisamborana Vola ou OTIV (Mutuelle d'épargne et de crédit) interviennent dans cinq zones de Madagascar : Antsiranana, Toamasina et Alaotra Mangoro, Antananarivo et Sambava et comptent cinq réseaux distincts et indépendants. Etant des institutions mutualistes, ces réseaux collectent de l'épargne et octroient des financements à leurs membres.

1.2. Historique de l'OTIV et Activités.

D'abord, l'OTIV a vu le jour dans les années 1990, plus précisément dans les années 1996. Elle se distingue en trois phases depuis sa création.

De 1996 à 2000, cette phase est caractérisée par la **Phase de Lancement**, c'est-à-dire la période d'implantation et de mise en place des douze premières caisses du réseau MERINA.

De 2001 à 2005, cette phase est caractérisée par la **Phase d'Emergence**, c'est-à-dire la période d'extension des activités avec l'ouverture des nouvelles caisses dans les zones périurbaines et rurales de la région Analamanga.

De 2006 à nos jours, cette phase est caractérisée de **Phase de Développement et de Croissance**, c'est-à-dire d'extension géographique dans les autres régions, à savoir les régions de Vakinakaratra et Amoron'i Mania et la région d'Itasy, la consolidation des caisses préexistantes de la région Analamanga, la restructuration du réseau en une Coopérative d'Epargne et de Crédit.

Depuis sa création jusqu'à nos jours, les Centres Administratifs et les caisses de services de l'OTIV ne cessent de s'accroître avec comme objectifs *l'éducation à l'épargne et l'émancipation économique des membres par le biais du crédit.*

En tenant compte de l'importance de la satisfaction des besoins des cibles et de la proximité de chaque ménage, l'OTIV FIVOARANA Ambohimangakely qui est parmi les huit centres administratifs, fut instituée en 2002.

► **Statut :**

La demande d'agrément à l'IMF3 du Réseau OTIV Antananarivo auprès de la Commission de Supervision Bancaire et Financière (CSBF) est en cours. Les OTIV sont actuellement constituées en cinq réseaux indépendants : **Toamasina Zone « Littoral »** (Régions Atsinanana, Analanjirofo), **Ambatondrazaka** (Région Alaotra Mangoro), **Antananarivo** (Région Analamanga, Itasy Vakinankaratra, Amoron'i Mania), **Sambava** (Région SAVA : Sambava, Antalaha, Vohémar, Andapa) et **Antsiranana** (Région DIANA : Antsiranana, Nosy be, Ambanja, Ambilobe).

► **Activité principale de l'OTIV FIVOARANA Ambohimangakely.**

Les activités principales consistent en la *collecte de l'épargne et l'octroi de crédit*. Mais d'après nos enquêtes, elle a une *action spécifique par l'existence d'une caisse féminine*. Nous avons pu constater que l'épargne constitue la principale source de fonds du crédit pour l'OTIV FIVOARANA Ambohimangakely. A base de membres, l'OTIV FIVOARANA Ambohimangakely est une Institution de Microfinance Mutualiste qui pratique la collecte de l'épargne et l'octroi de crédit.

► **Perspectives :**

Depuis l'année 2001, le Réseau OTIV d'Antananarivo avait commencé à s'implanter dans les quartiers urbains.

Situation géographique de l'OTIV Ambohimangakely.

L'OTIV FIVOARANA Ambohimangakely se situe à la périphérie Est de la ville, dans l'enceinte de la Commune rurale d'Ambohimangakely.

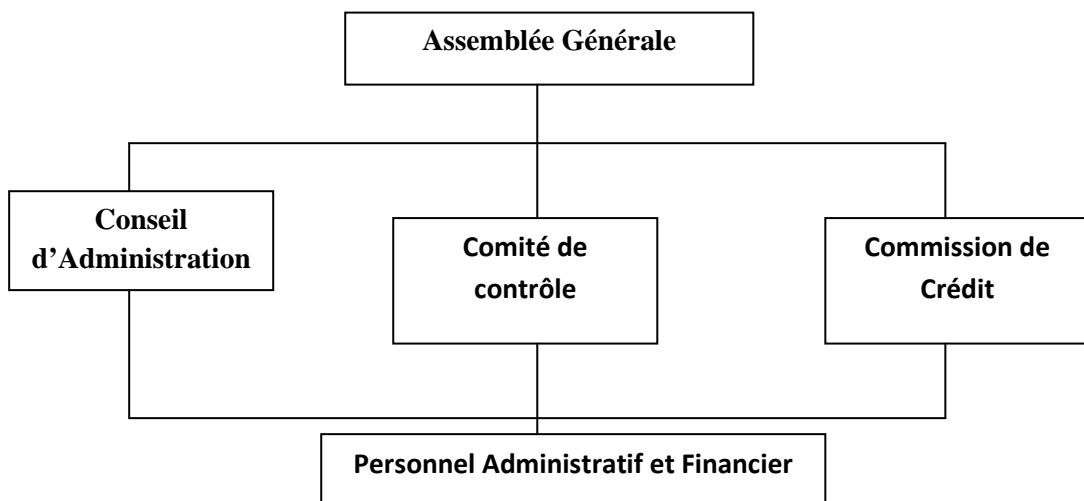
SECTION II. Structures et fonctions.

1. Structure.

► **Structure d'appui :**

L'opérateur DID a apporté l'assistance technique en matière de création, de promotion et de développement des mutuelles d'épargne et de crédit. Chaque caisse-mère est encadrée technique et représentée vis-à-vis des tiers par une Unité de Promotion. Actuellement, aucun lien ne lie les réseaux OTIV et DID. Par contre, des coopérations sont opérées de temps à autre.

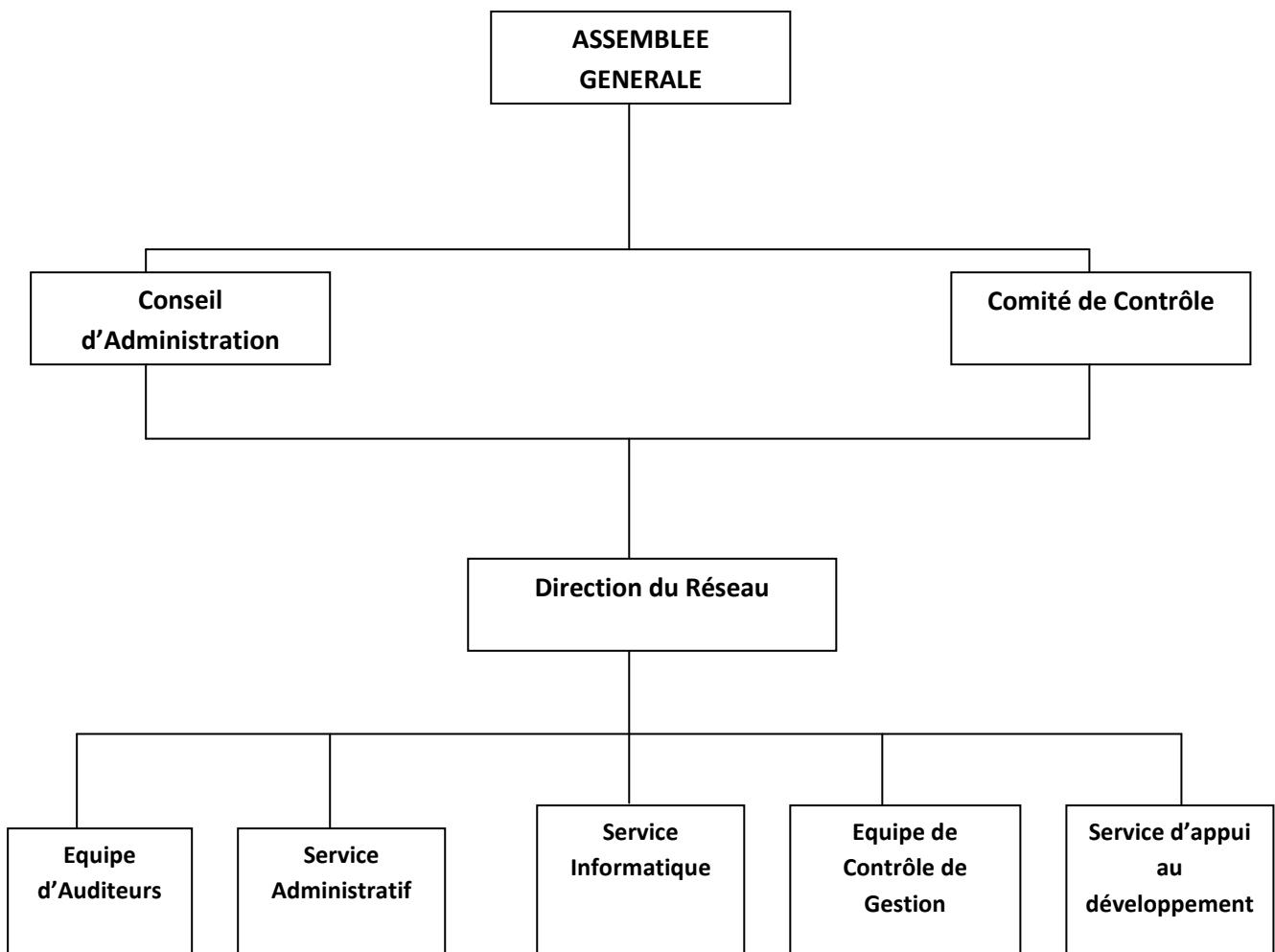
Figure 1 : Organigramme de l'Union



*Source : OTIV FIVOARANA Ambohimangakely,
2011.*

L’Union est chargée d’analyser et recommander toutes modifications de politique et de procédures au nom des OTIV qui lui sont affiliées et qu’elle représente. Elle a pour fonction l’appui technique, l’inspection, la représentation de l’OTIV par le Conseil d’Administration.

Figure 2 : Organigramme du Réseau OTIV Antananarivo



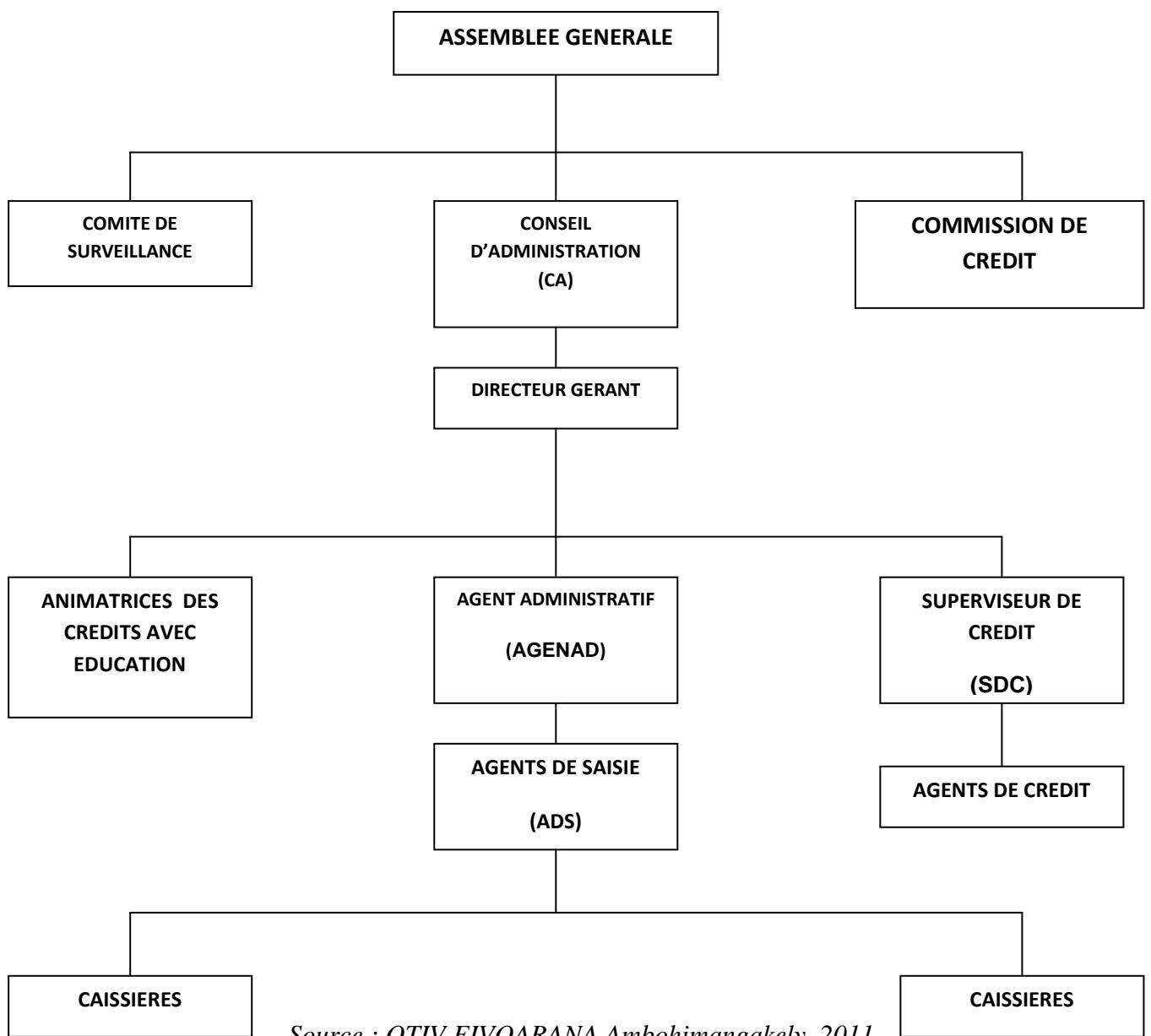
Source : OTIV FIVOARANA Ambohimangakely, 2011.

Le Réseau OTIV Antananarivo est formé par l’Union des OTIV, qui est la structure faîtière, et des huit centres administratifs, qui sont les institutions de microfinance de base. Chaque IMF de base est représentée au sein de l’Union par son Président du

Conseil d'Administration. Aussi, le Conseil d'Administration de l'Union est composé des Présidents des Conseils d'Administration des OTIV affiliées.

L'Union a pour mission la détermination de la politique générale, des stratégies de développement du réseau, la formation des dirigeants des OTIV, la recherche de financement. La Direction du Réseau a pour rôle la représentation du réseau vis-à-vis de l'Etat, des tiers et des autres bailleurs.

Figure 3 : Organigramme du centre administratif Ambohimangakely



Source : OTIV FIVOARANA Ambohimangakely, 2011.

2. Fonctions.

La fonction et les tâches attribuées au personnel sont :

Pour l' OTIV FIVOARANA Ambohimangakely , le Directeur Gérant (DG) a pour **mission principale** d' assurer la gestion administrative de l'ensemble des activités de la Mutuelle , la gestion financière concernant le budget, la trésorerie, le suivi et contrôle , la gestion des opérations pour l' épargne et crédit, la gestion des ressources humaines pour le recrutement et la formation du personnel , la gestion des ressources matérielles.

L'agent administratif (AGENAD) joue un rôle très important ; plus précisément il assure la gestion administrative et financière de la Mutuelle, la gestion du système d'information de gestion c'est à dire le circuit d'information de l'OTIV FIVOARANA Ambohimangakely, ainsi que la gestion de la sécurité.

Le superviseur de crédit (SDC) assume la responsabilité de la bonne gérance de l'équipe d'agents de crédit, la sensibilisation et informations des membres, l'accueil des membres désirant solliciter du crédit au sein de l'OTIV FIVOARANA Ambohimangakely, la supervision du montage des dossiers de demande de crédit et surtout la recherche de solutions avec le Directeur Gérant et le Réseau pour le maintien ou l'amélioration de la qualité de son portefeuille.

L'agent ou l'animatrice de crédit avec éducation (ADCAE) s'occupe du crédit spécifique pour la femme, d'où la mise en place et déploiement des Associations

d'Epargne et de Crédit (AEC) vers une bonne sensibilisation, formation et animation des AEC, le montage et suivi des dossiers de demande de crédit en vue de rechercher de solutions avec le Directeur Gérant et le Réseau pour le maintien ou l'amélioration de la qualité de son portefeuille.

L'agent de saisie (ADS) assure l'enregistrement des opérations de caisse, l'édition des différents états et tableaux de bord et la maintenance des matériels.

Pour l'OTIV FIVOARANA Ambohimangakely, l'agent de crédit (ADC) est attaché au Superviseur de Crédit (SDC). Pour cela, il a pour mission principale d'accueillir, sensibiliser et d'informer les membres, et aussi assurer le montage et suivi des dossiers de demande de crédit, la recherche de solutions avec le Directeur Gérant et le Réseau pour le maintien ou l'amélioration de la qualité de son portefeuille.

Le caissier (CAI) a pour mission principale : l'accueil des membres, l'opération courante de caisse y compris le contrôle et suivi des opérations effectuées de chaque membre, et surtout l'information et la communication.

SECTION III. Objectifs de l'O.T.I.V et Population cible.

Le Réseau OTIV Antananarivo s'est fixé pour mission de **rendre accessible de façon pérenne et rentable, des produits et services financiers de proximité aux populations moins favorisées** par un réseau intégré mutualiste, afin de **susciter le développement économique de ses membres et de leur communauté.**

Des démarches spécifiques s'adressant à la population cible complètent les services financiers classiques : **le Crédit avec Education**, qui consiste en des crédits de solidarité s'adressant aux groupements constitués de femmes démunies des zones d'intervention.

Ainsi, l'OTIV a pour but aussi de mettre à la portée de la population exclue du système bancaire classique des produits financiers de proximité.

Pour cela, elle a pour objectif l'éducation à l'épargne vers l'apprentissage à gérer leur argent et de faire des économies, l'émancipation économique des membres par le biais du crédit qu'elle offre.

SECTION IV. Les différents services offerts par l'OTIV.

Comme toutes les autres institutions de microfinance, l'OTIV se répartissent en EPARGNE et en CREDIT, mais aussi elle a aussi d'autres produits.

Ainsi, nous allons voir un à un ces différents produits offerts par l'OTIV et leurs caractéristiques respectives :

➤ EPARGNE.

C'est une partie de revenu qui n'est pas immédiatement consommé. Elle se traduit sous forme de stock de ressources que nous mettons de côté.



Dépôt à vue.

C'est un compte de base que tout membre possède pour effectuer des dépôts et des retraits. L'épargne qui y est conservé est liquide et disponible en tout temps.

Les conditions de dépôts sont : être membre de l'OTIV et être en règle vis-à-vis de l'OTIV.

Elle se caractérise par un montant illimité avec une accessibilité en tout temps, une durée illimitée et aucun taux d'intérêt.



Dépôt spécialisé.

C'est un produit d'épargne permettant aux membres de garder en réserve des sommes d'argent, qu'il peut retirer en tout temps et pour lesquelles il **reçoit** un rendement sous forme d'intérêts.

A tout membre ayant accumulé une certaine somme d'argent (200 000Ariary et plus) et qui dispose de liquidités suffisantes pour subvenir à ses besoins et couvrir ses dépenses courantes.

Elle est valable à tout membre qui désire obtenir un rendement sur ses épargnes sans avoir à débloquer son argent dans une épargne à terme.

Elle se caractérise avec un minimum de dépôt de 100 000Ariary, une durée illimitée, aucun frais de gestion, avec un taux d'intérêt de 3% par an et qui sera calculé sur le solde minimum.



Dépôt à terme.

C'est un moyen d'épargne permettant aux membres de placer une certaine somme d'argent à un taux supérieur pour une période donnée.

A tout membre ayant accumulé une certaine somme d'argent (200 000Ariary et plus) et qui dispose de liquidités suffisantes pour subvenir à ses besoins et couvrir ses dépenses courantes. A tout membre qui désire obtenir un rendement sur ses épargnes.

Aux membres qui désirent placer un montant d'argent pour une période de 03 à 12 mois.

Elle se caractérise par un dépôt minimum de 200 000 Ariary sur un intervalle de temps de 03 mois au minimum et de 12 mois au maximum mais renouvelables, sans aucun frais d'administration, avec un taux d'intérêt allant de 4,5 à 6,5% annuel par an selon la durée et l'emplacement du dépôt, calculé sur le montant de l'épargne à terme pour la durée du placement. Ce taux est sujet à des changements selon le taux payé sur le marché.

 **Epargne Retraite Contractuelle.**

C'est un produit d'épargne permettant aux membres de placer une certaine somme d'argent pour une période donnée. A tout membre ayant accumulé au moins 5 000 Ariary par mois. A tout membre qui désire bien assurer leur vie future après 05 ans et plus. Et aux membres qui désirent placer un montant d'argent pour une période de 05 ans.

Elle se caractérise par un dépôt minimum de 5 000 Ariary avec une durée de 05 ans, et aucun frais d'administration.

	AMBOHIMANGAKELY										
En Ariary	31-Déc-2005		31-Déc-2006		31-Déc-2007		31-Déc-2008		31-Déc-2009		EN %
DEPOT A VUE	114 426 940	57.2%	141 120 789	52.20%	149 940 114	46.07%	199 330 566	44.77%	693 457 261	66.13%	506.03%
DEPOT SPECIALISES	62 089 186	31.0%	106 234 203	39.3%	146 796 445	45.1%	205 416 619	46.1%	275 982 207	26.3%	344.49%
DEPOT A TERME	23 526 174	11.8%	23 006 056	8.51%	28 689 662	8.82%	39 415 971	8.85%	76 435 695	7.29%	224.90%
EPARGNE RETRAITE				0%		0%	1 103 000	0.25%	2 740 000	0.26%	148.41%
	200 042 300	100%	270 361 048	100%	325 426 221	100%	445 266 156	100%	1 048 615 163	100%	424.20%

REPARTITION EPARGNES AMBOHIMANGAKELY AU 31 DECEMBRE 2009 (en Ariary)					
EPARGNES	Hommes	Femmes	Personne morale	FI.TA.FI Caisse Féminines (Crédit avec Education)	TOTAL
Dépôts à vue (actif et inactif)	74 450 517	87 747 726	526 024 715	5 234 303	693 457 261
Dépôts à terme (DAT)	41 044 000	34 932 695	459 000		76 435 695
Dépôts spécialisés	125 813 818	119 098 895	30 394 260	675 235	275 982 208
EPARGNES RETRAITES	1 644 000	1 096 000			2 740 000
TOTAL EPARGNES					1 048 615 164

Source : O TIV FIVOARANA Ambohimangakely, 2011

D'après ces tableaux précédents, c'est-à-dire au cours de l'année 2005 à 2009, nous pouvons observer une augmentation du nombre des personnes qui ont épargné ou ont fait de l'économie.

Aussi, nous pouvons voir qu'en 2005, le dépôt à vue soit 57,2 %, avait beaucoup intéressé les membres par rapport aux autres épargnes ; et en 2006 ce taux a baissé jusqu'à 52,20%, et en 2007 ; elle a encore continué de diminuer à 44,77% ; en 2008, le dépôt spécialisé a dépassé le dépôt à vue avec un taux de 46,1% contre 44,77% de dépôt à vue ; par contre en 2009 ce dernier s'est redressé jusqu'à 66,13%.

Selon l'analyse genre de fin décembre 2009, les femmes sont les plus concernées par le dépôt à vue, tandis que c'est l'inverse pour le cas du dépôt à terme et du dépôt spécialisé.

➤ **CREDIT.**

Les conditions d'octroi de crédit consistent donc à : avoir une bonne moralité, posséder un patrimoine de 150% du montant sollicité, détenir au moment de la demande de crédit un minimum d'épargne tel que requis selon le produit de crédit : 15% à 20% d'épargne à débloquer au moment du déblocage, avoir la majorité civile, posséder une Carte d'Identité Nationale, avoir une bonne expérience dans le secteur d'activité exercé et sur le crédit (le membre doit bien rembourser ses prêts antérieurs), être résident et exercer son activité principale dans la zone d'intervention de l'OTIV, n'avoir aucune dette à terme à l'OTIV ou dans une institution prêteuse.



Crédit avec éducation (CAE) : « Tanjona ».

Ce crédit avec formation s'adresse exclusivement aux groupes de femmes qui exercent de petites activités génératrices de revenu. Il est uniquement destiné à des fins productives et/ou commerciales. Les femmes formant le groupe se cautionnent solidiairement et reçoivent entre autres des séances de formation sur la gestion de leur argent.

Il se caractérise par un montant limité à 440 000 Ariary avec une durée maximum de 24 semaines et un taux d'intérêt de 13% par cycle de 16 à 24 mois.



Crédit flash : « Avotra».

Le crédit flash est un prêt destiné à couvrir des besoins en fonds de roulement ou des besoins de liquidité d'urgence ou imprévus.

Il se caractérise par un taux d'intérêt de 2% par mois, un montant limité de 20 000 à 200 000 Ariary pour le *Crédit Flash social* et de 100 000 à 1 000 000 Ariary pour le *Crédit Flash productif* avec une durée de 06 mois.

C'est alors un crédit progressif dont le plafonnement est fixé comme suit :

1^{er} demande 400 000 Ariary, 2^{ème} demande 600 000 Ariary, 3^{ème} demande 1 000 000 Ariary.



Crédit paysan : « Famokarana ».

Le prêt paysan est un prêt accordé aux paysans ou aux associations paysannes pour financer la préparation de leurs champs, l'achat d'intrants (engrais, semences, etc.) et de l'amélioration du rendement de leurs terres en vue de supporter les diverses productions de la saison culturelle.

Il se caractérise par un taux d'intérêt s'élevant à 1,5% par mois, un montant déterminé selon l'envergure de l'exploitation et la durée est ajustée en fonction du cycle de production de la culture ou de l'élevage financée.

L'emprunteur paie le capital et les intérêts dus à l'échéance du prêt, cette échéance doit correspondre avec l'entrée des revenus issus de la production.

 **Prêt ordinaire « Toky ».**

Ce prêt consiste à financer un besoin de consommation (ex : achat meubles, ordinateurs, autres biens, etc.).

Il est caractérisé suivant la capacité de remboursement du membre sur une durée maximum de 36 mois (remboursement mensuel) et un taux d'intérêt de 13% par cycle de 16 à 24 mois.

 **Prêt à l'habitat « Fanorenana ».**

Le prêt à l'habitat est un crédit développé pour les membres qui envisagent d'acheter un terrain ou une maison, de construire, de rénover, d'étendre leurs maisons d'habitation.

Il se caractérise par un montant de 15 000 000 Ariary sur une durée allant jusqu'à 60 mois et un taux d'intérêt de 2% par mois.

 **Prêt aux salariés : « Fanampiana »**

Le prêt aux salariés consiste à financer tous les projets d'une personne salariée. Ce type de prêt est un crédit garanti par le versement du salaire, domicilié à l'OTIV.

Il se caractérise par un montant suivant la quotité cessible (1/3 du salaire mensuel) sur une durée de 06 mois et avec un taux d'intérêt de 2% par mois.

 **Prêt pleinement garanti.**

Ce prêt est un crédit garanti à 100% par un dépôt donné en garantie (dépôt à terme), afin de permettre au membre de se procurer un bien ou un service.

Le montant doit être en rapport avec l'épargne donnée en garantie (y compris l'intérêt), sur une durée maximum de 12 mois renouvelables et un taux d'intérêt de 1,5 par mois.



Prêt aux très petites entreprises TPE: « Fihoarana ».

Ce crédit s'adresse aux entrepreneurs et commerçants déjà établis qui exercent une activité productive ou commerciale de manière stable. Il sert à financer le besoin en fonds de roulement ou un investissement léger.

Il se caractérise par un montant de 15 000 000 Ariary sur une durée maximum de 36 mois et avec un taux d'intérêt de 1,5 % par mois.



AUTRES PRODUITS.



Grenier Communautaire Villageois (G.C.V),



Microleasing.

EVOLUTION PORTEFEUILLE PAR TYPE DE CREDITS

	AMBOHIMANGAKELY										
	31-Déc-05		31-Déc-06		31-Déc-07		31-Déc-08		31-Déc-09		EN %
CREDIT AVEC EDUCATION		0%		0%	3 642 436	0.75%	8 294 586	1.50%	8 308 587	1.50%	128.11%
FLASH	1 140 865	1%	2 162 835	1%	14 569 744	3%	11 059 478	2%	16 617 174	3%	1356.54%
PAYSAN	48 489 777	42.5%	67 804 878	31.35%	169 980 346	35%	110 594 478	20%	110 781 157	20%	128.48%
ORDINAIRE	25 099 037	22%	64 885 051	30%	145 697 439	30%	138 243 097	25%	105 242 099	19%	319.31%
HABITAT	14 032 644	12.3%	47 582 371	22%	48 565 813	10%	159 256 048	28.80%	138 476 446	25%	886.82%
PRET AUX SALARIES	570 433	0.5%	1 081 418	0.5%	5 342 239	1.10%	8 294 586	1.50%	6 646 869	1.20%	1065.23%
PRET PLEINEMENT GARANTI	228 173	0.2%	324 425	0.2%	728 487	015%	1 105 945	0.20%	1 661 717	0.30%	628.27%
FINANCEMENT TPE	24 528 605	21.5%	32 442 525	15%	97 131 626	20%	116 124 202	21%	166 171 736	30%	577.46%
	114 086 533	100%	216 283 503	100%	485 658 131	100%	552 972 398	100%	553 905 786	100	385.51%

Source : OTIV FIVOARANA Ambohimangakely, 2011

D'après le tableau ci-dessus, nous avons pu observer en 2005 que, l'OTIV FIVOARANA Ambohimangakely a accordé 42,5% de crédit aux paysans ; en 2006, ce taux a baissé de 31,35% ; en 2007, il a remonté de 35% ; tandis qu'en 2008, le prêt habitat a surpassé le crédit flash de 28,80% contre 20% ; cependant en 2009, ce taux du prêt habitat a diminué à 25% et c'est le prêt au financement des très petites entreprises qui a caractérisé la plus grande part du prêt soit 30%.

Egalement, nous avons constaté qu'au cours de l'année 2005 à 2008, les demandes de crédits se sont accrues ; néanmoins, elles ont connu une légère baisse en 2009.

Après avoir présenté l'OTIV en général et son historique, sa structure et ses fonctions, ses objectifs et sa population cible, nous verrons dans le chapitre suivant les apports et les impacts de l'OTIV au développement de la commune d'Ambohimangakely.

CHAPITRE IV: APPOINT ET IMPACT DE L'OTIV FIVOARANA SUR LE DÉVELOPPEMENT DE LA COMMUNE D'AMBOHIMANGAKELY.

Ce chapitre consiste à analyser et à interpréter les informations recueillies pendant notre descente sur le terrain d'enquête afin de savoir la place de l'OTIV FIVOARANA et sa contribution au niveau du milieu concerné qui est à Ambohimangakely. Et pour cela, nous avons procédé à une collecte des données par le biais des questionnaires mais aussi par le biais des questions ouvertes pour mieux percer sur le sujet.

Mais afin de vérifier les hypothèses que nous avons avancées dans la première partie, nous avons entamé notre étude à partir de l'adhésion des membres au sein de la mutuelle à travers les différents facteurs.

SECTION I. Résultats de l'enquête.

D'abord, nous avons effectué des enquêtes auprès de 100 personnes membres de l'OTIV FIVOARANA au hasard et qui se répartissent comme suit :

Tableau N° 1 : Liste des enquêtés selon leur sexe.

Sexes	Effectif	Taux en pourcentage (%)
Homme	46	46
Femme	54	54
TOTAL	100	100

Enquête personnelle, 2011.

D'après ce que nous montre notre tableau, nous pouvons constater que les femmes représentent 54% de la population étudiée et les hommes 46%.

Ici, nous pouvons dire que l'adhésion des membres à une institution de microfinance n'est pas déterminée par le sexe mais en fonction des besoins de chacun.

En effet, d'après nos enquêtes, la forte adhésion des femmes par rapport aux hommes s'explique par le fait que les hommes sont pris au travail et n'ont pas le temps de faire des va-et-vient pour faire les versements et les retraits. Mais que tous ces mouvements sont toujours faits avec consentement du mari, c'est-à-dire que le compte est au nom des deux conjoints.

Aussi, certaines femmes expliquent-elles leur adhésion sans approbation de leur époux, ceci pour l'achat de certaines caprices. Et d'autres femmes pensent qu'il est très important d'être indépendante du fait qu'on ne sait pas ce qui va survenir (en cas de décès du mari ou de séparation).

Ensuite, pour mieux connaître les couches sociales ciblées par l'OTIV, nous avons essayé de voir les différentes catégories socioprofessionnelles (C.S.P) des membres que nous avons pu interviewés dans la commune d'Ambohimangakely.

Tableau N° 2 : Liste des enquêtés selon leur catégorie socioprofessionnelle (C.S.P).

C.S.P	Effectif	Taux en pourcentage (%)
Agriculteurs	18	18
Artisans	06	06
Commerçants	36	36
Salariés/Fonctionnaires	24	24
Autres	16	16
TOTAL	100	100

Enquête personnelle, 2011.

D'après ce tableau, nous pouvons observer que toutes les couches sociales peuvent bénéficier d'un appui d'une institution de microfinance sans exclusion à l'OTIV FIVOARANA. Même si notre théorie du départ est de cibler les couches moyennes et les couches défavorisées.

Ici, même s'il s'agit d'un milieu rural, nous avons constaté une forte adhésion des commerçants, soit 36%, suivi de 24% de fonctionnaires, 18% des agriculteurs et une faible adhésion des artisans soit 6%, et 16% pour les autres secteurs d'activités concernant les services et les transports.

Aussi, avons-nous observer ce résultat par constatation sur place des faits comme l'intensification des marchés, des marchands ambulants, et la multiplication des secteurs services et transports dans la zone étudiée.

En l'occurrence, les produits qui attirent le plus les membres se différencient selon la variété de catégorie socioprofessionnelle des membres, de la taille de ménage, mais aussi en fonction des besoins de la famille.

Tableau N° 3 : Produits qui attirent le plus les membres.

Service	Effectif	Taux en pourcentage (%)
Epargne	68	68
Crédit	4	4
Les deux à la fois	28	28
TOTAL	100	100

Enquête personnelle, 2011.

D'après ce tableau, 68% des membres sont intéressés beaucoup plus par l'épargne, alors que 4% seulement sont attirés par le crédit et que 28% s'intéressent des deux produits à la fois.

Le fort pourcentage de l'épargne par rapport au crédit s'explique par la préoccupation du futur et aussi pour l'avenir des générations à venir, aussi bien que la mutuelle a été beaucoup plus connue par l'épargne plutôt que par le crédit.

De même, nous pouvons remarquer que l'épargne commence peu à peu à intégrer la culture des Malgaches.

Même si, l'OTIV FIVOARANA Ambohimangakely use de nombreux moyens de persuasion tels que les publicités, les affichages, les Flyers, les sensibilisations pour faire connaître leur produits et pour inciter les personnes à y adhérer, les moyens de persuasion de chacun diffèrent les uns des autres.

Tableau N° 4 : Liste des moyens de persuasion des membres.

Moyen de persuasion	Effectif	Taux en pourcentage (%)
Bouche à oreille	50	50
Affichage	16	16
Publicité	24	24
Flyers	6	6
Autres	4	4
TOTAL	100	100

Enquête personnelle, 2011.

D'après ce tableau, 50% des membres sont convaincus d'adhérer par bouche à oreille, 16% par affichage, 24% par publicité, 6% par Flyers, et 4% par sensibilisation et autres.

Nous pouvons remarquer ici que dans le milieu rural, la solidarité est assez forte puisqu'elle est caractéristique d'une société traditionnelle et l'intégration dans la société est d'une importance capitale. D'où, l'influence de l'entourage tel que les parents, les amis, les voisins compte beaucoup pour l'individu et ils sont les plus persuasifs. Ce qui explique que les autres méthodes sont seulement complémentaires.

D'abord, nous allons essayer de voir si la proximité géographique peut être l'un des facteurs qui motivent les gens à adhérer au sein de l'OTIV FIVOARANA d'Ambohimangakely.

Tableau N° 5 : Liste des enquêtés selon leur localisation.

Localisation des enquêtés	Effectif	Taux en pourcentage (%)
Très loin	2	2
Loin	12	12
Pas loin	34	34
Proche	52	52

Enquête personnelle, 2011.

D'après ce tableau, 52% des interviewés vivent aux alentours ou proche de la caisse à Ambohimangakely ; 34% habitent pas loin de la caisse, à Betsizaraina, Ikianja, Antanambao, Ankadidambo, Behitsy ; 12% habitent loin de la caisse, à Mahazo et Soamanandrariny, et 2% habitent très loin.

Ici, nous avons pu nous informer qu'un des objectifs de l'OTIV est d'être plus proche de ses membres de telle sorte qu'elle soit une mutuelle d'épargne et de crédit.

De plus, d'après les interviewés, il est plus sécurisant de faire des versements ou des retraits plus proches de son domicile ou de son lieu de travail que d'aller en ville. Puisque cela demande du temps et aussi des frais de déplacement.

Mis à part le facteur géographique, la sympathie et l'accueil chaleureux qu'offrent les employés à ses membres, font partie de l'un des atouts de l'OTIV FIVOARANA par rapport à d'autres institutions de microfinance.

Tableau N° 6 : Qualité du personnel selon les membres.

Qualité du personnel	Effectif	Taux en pourcentage (%)
Meilleure	90	90
Assez-satisfaisant	8	8
Moyennement satisfaisant	2	2
Peu satisfaisant	0	0
Pas du tout satisfaisant	0	0
TOTAL	100	100

Enquête personnelle, 2011.

D'après ce tableau, 90% des membres enquêtés, soit presque leur totalité jugent la qualité du personnel meilleure, 8% affirment la qualité assez satisfaisante et 2% moyennement satisfaisante.

Quant à la qualité et la compétence du personnel, nous allons essayer de voir si les membres sont insatisfaits ou se montrent confiants vis-à-vis de l'institution.

Tableau N° 7 : Les membres qui sont en sécurité avec l'OTIV.

	Effectif	Taux en pourcentage (%)
Tout à fait	96	96
Moyennement sécurisé	4	4
Pas du tout sécurisé	0	0
TOTAL	100	100

Enquête personnelle, 2011.

D'après ce tableau, 96% des cotisants affirment qu'ils sont tout à fait en sécurité avec l'OTIV, et 4% affirment en être moyennement sécurisés.

Donc, par rapport à tant d'autres institutions financières, les offres et les conditions offertes par l'OTIV FIVOARANA sont beaucoup plus sécuritaires.

Et afin de mesurer cette confiance et cette satisfaction que les membres éprouvent pour la mutuelle d'épargne et de crédit qu'est l'OTIV FIVOARANA, nous avons pu le constater grâce à leur fidélité, et leur motivation de placer son argent qui s'est manifesté par leur approbation de rester à la caisse ou son degré d'ancienneté.

Tableau N° 8 : Liste des enquêtés selon la fidélité des membres.

Ancienneté	Effectif	Taux en pourcentage (%)
1 mois - 6 mois	4	4
6 mois – 1 ans	14	14
1 ans – 5 ans	44	44
5 ans - 10 ans	32	32
10 ans et plus	6	6
TOTAL	100	100

Enquête personnelle, 2011.

D'après ce tableau, nous avons observé que 4% des enquêtés sont membres de l'institution de 1 à 6mois ; 14% entre 6mois et 1an ; et que la majorité des enquêtés soit 44% entre 1an et 05ans ; 32% entre 5ans et 10ans ; et 6% pour ceux qui sont plus de 10ans.

La plupart des membres estiment que c'est plus convenable de rester fidèle à une institution plutôt que de changer à chaque fois d'organisme puisqu'il est ici question de sécurité d'argent et aussi pour la tranquillité morale. Ce qui signifie qu'il est encore mieux de faire partie d'une institution qu'on connaît déjà au lieu d'aller là où on n'a pas beaucoup d'informations.

Et parmi ces nombreuses de raisons d'adhésion à l'OTIV FIVOARANA, nous allons voir les raisons qui les ont plus convaincu et motivé d'adhérer en tant que membre.

Tableau N° 9 : Les raisons qui attirent le plus les membres.

Service offerts par l'OTIV	Effectif	Taux en pourcentage (%)
Epargne	52	52
Crédit	4	4
Lieu	16	16
Qualité	28	28
TOTAL	100	100

Enquête personnelle, 2011.

D'après ce tableau, 52% sont attirés par l'épargne, 28% apprécient la qualité et la compétence du personnel, 16% sont convaincus par la proximité de la caisse ; et seuls 4% optent pour le crédit.

Nous avons pu observer que l'épargne fait partie de la majeure partie des soucis des membres. Puisque d'après une grande partie d'entre eux, « épargner c'est prévoir »

mais aussi, c'est le seul moyen de ne pas dépenser bêtement son argent et pour mieux investir après.

En l'occurrence, les membres ont chacun leur propre opinion et leur vision au sujet de la mutuelle d'épargne et de crédit OTIV FIVOARANA Ambohimangakely.

Tableau N° 10 : Ce que pensent les membres à propos de l'OTIV FIVOARANA.

Ce qu'on entend par OTIV.	Effectif	Taux en pourcentage (%)
Une coopération qui améliore le niveau de vie.	96	96
Une coopération purement malgache, donc profitable et fiable.	4	4
Une coopération qui dégrade la vie des Malgaches.	0	0
TOTAL	100	100

Enquête personnelle, 2011.

D'après ce tableau, 96% affirment que c'est une coopération qui améliore la vie ; 4% le considèrent comme étant une coopération malgache qui est profitable et fiable.

En se fondant sur la constatation des membres grâce à leur adhésion, ils ont pu remarquer un changement sur leur niveau de vie, voire meilleur que celle d'avant.

Dans le tableau récapitulatif suivant, nous allons voir si les hypothèses avancées, telle l'octroi de crédit, l'incitation à l'épargne sont confirmées ou non. Cela afin de répondre à notre problématique de départ.

Tableau N° 11 : Tableau récapitulatif.

CSP	Effectif en pourcentage.
Agriculteurs. 18	Epargne : 09
	Crédit : 02
	Epargne et crédit : 07
Artisans 06	Epargne : 04
	Crédit : 01
	Epargne et crédit : 01
Commerçants 36	Epargne : 24
	Crédit : 01
	Epargne et crédit : 11
Salariés/ fonctionnaires 24	Epargne : 18
	Crédit : 0
	Epargne et crédit : 06
Autres 16	Epargne : 13
	Crédit : 0
	Epargne et crédit : 03
TOTAL 100	Epargne : 68
	Crédit : 04
	Epargne et crédit : 28

D'après ce que nous montre le tableau ci-dessus, nous pouvons remarquer que seul 4% des membres enquêtés ont pu bénéficier du crédit. Ce résultat nous amène à dire que la mutuelle d'épargne et de crédit OTIV ne joue pas son vrai rôle donc, ne remplit pas sa fonction et aussi elle ne répond pas à notre problématique. De même, 28% des membres ont pu bénéficier des deux offres en même temps. En l'occurrence, 65% des membres ont pu réaliser l'épargne.

Par ailleurs, ces épargnes ne peuvent pas contribuer au développement de la commune, vu qu'elles font partie des biens personnels et non des biens de la communauté.

De même, en gardant son statut de mutuelle, mais aussi en tenant compte des moyens financiers, l'OTIV ne peut pas appuyer le développement de la région où elle est implantée.

En d'autres termes, nous pouvons remarquer qu'en réalité les couches qui devront être ciblées, c'est-à-dire les couches moyennes et les couches défavorisées (agriculteurs et artisans) ne sont pas vraiment les bénéficiaires. « *Ce qui veut dire que le développement local ne peut pas consister en l'application de théories toutes faites dans une localité donnée* » (TOURAINÉ Alain, 2011), puisque la théorie est bien différente que la réalité.

Bref, d'après les statistiques, les analyses et les réponses aux questions ouvertes avec les membres, nous pouvons ainsi ici dire que nos hypothèses ne sont pas vérifiées.

SECTION II. Analyses et interprétations portant sur les apports et les impacts de l'OTIV FIVOARANA sur la commune d'Ambohimangakely.

Madagascar figure parmi l'un des pays en voie de développement, et beaucoup de ses habitants se trouvent encore dans la misère, alors l'introduction des institutions de microfinance figure parmi l'une des solutions proposées pour la lutte contre la pauvreté, mais aussi en vue d'atteindre un certain niveau de développement, puisqu'en tant qu'institution financière, « *la microfinance peut se définir comme étant la mise en pratique de service financiers ou non financiers, tels que l'épargne, le crédit et autres services financiers de base,*

à petite échelle, destinés à des personnes à faible revenu et aux plus pauvres notamment pour les PED ». (TEBILI H-D., 2008).

Et, parmi, ces différentes institutions, nous avons choisi la mutuelle d'épargne et de crédit (MEC) qu'est l'OTIV, et cela en prenant le cas d'une commune rurale se trouvant à Ambohimangakely puisque la pauvreté à Madagascar touche beaucoup plus le milieu rural que le milieu urbain .

Ici, nous essayerons d'analyser et d'interpréter les résultats de notre enquête en démontrant les apports et les impacts de l'institution de microfinance sur le milieu étudié, cela tout en privilégiant les personnes concernées, c'est-à-dire les membres bénéficiant de l'existence de cette coopération.

Tout d'abord, les personnes membres ont de multiples raisons d'adhérer à l'OTIV, à savoir le fait que l'un de ses proches (voisins, amis ou familles) est déjà membre et a prouvé les bénéfices qui pouvaient être tirés , ceci à travers la bouche à oreille, mais il y a aussi les publicités, les affiches, les Flyers, les sensibilisations, les offres de services, la qualité du personnel accueillant et leur compétence, la transparence au niveau de fonctionnement de l'organisme, la sécurité de leur argent, la proximité géographique, et aussi l'offre d'éducation pour mieux gérer leur argent. Et avec la variété de catégorie socioprofessionnelle des membres, l'OTIV FIVOARANA Ambohimangakely ne fait pas de distinction concernant les statuts des personnes voulant adhérer et aussi, elle ne cible aucune couche sociale précise.

Malgré ces différences, et en tenant compte de certains facteurs comme la taille de ménage et les revenus, chaque famille n'a pas le même niveau de vie. Pour cela, certaines familles éprouvent de la difficulté à satisfaire les besoins fondamentaux de leur famille (la nourriture, l'éducation, la santé, le paiement de loyers, etc.) surtout cette dernière qui a souvent tendance à être nombreuse dans le milieu rural. Ceci est souvent dû aux revenus qui sont minimes, mais aussi aux imprévus comme les éventuels devoirs envers les parents, les voisins, qui surviennent. Et en tant que membre d'une société, elle ne peut pas s'empêcher de remplir son devoir au risque d'être marginalisée et d'avoir une dette morale.

Aussi, avons-nous remarqué une forte importance des dépenses liées à la consommation, ce qui ne leur permet pas de satisfaire d'autres besoins superflus et d'épargner.

Cependant, toutes ces insuffisances les poussent à solliciter du crédit. Et c'est là que l'OTIV FIVOARANA leur sert de grand recours.

Néanmoins, pour pouvoir bénéficier de ce prêt ou crédit, il faut d'abord être membre actif de l'OTIV, c'est-à-dire avoir cotisé ou épargné au sein de la caisse, être en mesure de rembourser la somme convenue et aussi avoir en possession des biens matériels comme la terre, voiture, etc. comme garanties ; ce qui est toutefois difficile pour certains. D'où, le nombre inférieur des solliciteurs de crédits.

Du point de vue fonctionnaliste, la microfinance telle que l'OTIV en tant qu'organisme remplissant ses fonctions, doit jouer des rôles dans l'intégration de l'individu, à l'amélioration du niveau de vie de ses membres et leur développement personnel, voire du milieu en question, et cela aussi en vue de maintenir l'existence de l'organisme. Et pour le cas des personnes qui sont déjà membres, c'est-à dire qui épargnent ou effectuent des versements auprès de la caisse, leur attitude est souvent liée au souci de l'avenir, c'est-à dire pour une meilleure qualité de vie future, comme le dit un dicton malgache « jeune qui ne sait pas gérer son avenir, vieux ne trouve plus de quoi manger » mais aussi dans l'objectif de faire des achats, d'étendre et d'améliorer son marché, etc. D'où, nous avons considéré une forte augmentation de l'épargne par rapport au crédit. De ce fait, nous pouvons remarquer que l'épargne intègre petit à petit la culture locale.

Dans l'optique individualiste méthodologique, d'une part, les actions de ces membres seront motivées par l'objectif d'atteindre un nouveau phénomène social qu'est le développement, mais aussi, d'autre part, ce changement de mentalité est indéterminé et ne suffit pas à lui seul à provoquer cette évolution.

En fait, il apparaît que ce terme développement (durable) « *ne peut en aucun cas être séparé de la croissance économique* ». (**Nicholas Georgescu -Roegen, 2004**). Et, pour mesurer la croissance, selon François Perroux, il faut qu'il y ait une « *augmentation soutenue pendant une ou plusieurs périodes longues d'un indicateur de dimension : pour une Nation, le*

produit global net en termes réels ». (**PERROUX F., 1990, p.115**). Ces indicateurs peuvent se traduire en termes de PIB (Prix Intérieur Brut) par habitant, de degré d’alphabétisation, de taux de mortalité et d’espérance de vie.

En plus, la croissance « représente certes la dimension prédominante du concept, mais ne suffit pas pour rendre compte des autres dimensions que le développement incorpore. La croissance est d’ordre quantitatif et se produit par l’augmentation des grandeurs économiques, considérée comme l’une des multiples composantes du phénomène complexe qu’est le développement. Même si la croissance demeure le préalable à tout effort de développement dans la mesure où toute amélioration du niveau de vie ou de bien-être social passe nécessairement par l’augmentation des quantités produites et l’accroissement correspondant des revenus, il s’avère important de préciser que le développement est bien plus que la croissance. Le développement, au-delà du concept de croissance qui est d’ordre quantitatif et mesurable, postule aussi des idées de qualité qui, d’ailleurs, échappent à toute mesure et débordent le champ de l’analyse économique. Il implique une hausse du bien-être social, des changements dans les structures (la qualification de la main-d’œuvre s’accroît, l’organisation de la production se complexifie) et finalement, une mutation de la société tout entière. ». (**LEGOUTE J-R., 2001, p.15-16**).

Ce qui explique que le terme développement est pluridimensionnel et a un sens plus large, «signifie dans ce cas, bien-être et qualité de vie satisfaisants... » (**LATOUCHE S., 2004**).

Donc, «...c'est un processus de transformation quantitatif et qualitatif. Il allie progrès économique et transformations sociales. Il ne saurait se réduire à la seule croissance du produit, ni à la seule couverture des besoins biologiques de l'homme. Il implique des changements structurels et l'atteinte d'objectifs clairement exprimés. » (**ABDELMALKI L., MUNDLER P., 1995, p.32**).

Ensuite, nous avons vu, un accroissement des échanges et la prolifération des marchés dans la commune rurale d’Ambohimangakely. Récemment, face à cette modification, nous avons remarqué une forte adhésion des commerçants, des fonctionnaires, des personnes œuvrant dans le domaine du transport et les services par rapport aux agriculteurs et aux

artisans, bien que nous ayons constaté que ces derniers secteurs sont un peu plus délaissés par l'OTIV FIVOARANA puisqu'ils sont des secteurs à risques.

Et dépit de cela, « *la société de croissance n'est pas souhaitable pour au moins trois raisons : elle engendre une montée des inégalités et des injustices, elle crée un bien-être largement illusoire ; elle ne suscite pas pour les « nantis » eux-mêmes une société conviviale, mais une société malade de sa richesse* ». (LATOUCHÉ S., 2003, p.18-19).

Enfin, comme toutes autres institutions financières, la mutuelle d'épargne et de crédit (MEC) qu'est l'OTIV peut apporter des avantages pour certaines personnes mais aussi présente des impacts pour d'autres.

Du point de vue économique, ces avantages peuvent être perçus à travers son rôle qui est d'octroyer du crédit et avec un taux d'intérêt qui est jugé très bas, mais aussi de garantir la sécurité de l'argent.

Du point de vue psychologique et sociologique, actuellement le fait d'emprunter de l'argent auprès des parents ou des amis peut être néfaste pour le demandeur au cas où celui-là ne parvient pas à payer dans le délai convenu, et cela peut nuire aux rapports qu'ils ont entretenus. De même que la notion de « *Fihavanana* » ne prend plus beaucoup de place pour certains individus. Aussi, le montant demandé aux proches, aux amis ou aux parents peut-il ne pas être acquis dans le cas où l'emprunteur ne possède pas la somme voulue. En plus, d'autres pensent que c'est honteux de demander de l'argent aux personnes connues.

Dans le chapitre précédent, nous avons discuté des apports et des impacts de l'OTIV à travers l'adhésion de ses membres. Ensuite, nous verrons dans la dernière partie, les problèmes rencontrés et les solutions proposées ainsi que les perspectives d'évolution et les suggestions personnelles.

TROISIÈME PARTIE.

APPROCHE PROSPECTIVE

TROISIEME PARTIE : APPROCHE PROSPECTIVE.

Dans cette troisième partie, nous verrons d'une part, les problèmes rencontrés au sein de l'OTIV et les solutions proposées par le personnel et ses membres, et d'autre part, nous essayerons de voir les perspectives d'évolutions et les suggestions personnelles.

CHAPITRE V : LES PROBLÈMES RENCONTRÉS ET LES SOLUTIONS PROPOSEES PAR L'O.T.I.V FIVOARANA AMBOHIMANGAKELY.

SECTION I. Les problèmes rencontrés par l'OTIV FIVOARANA et ses membres.

Comme toute autre institution de microfinance, l'OTIV FIVOARANA Ambohimangakely rencontre aussi quelques problèmes au niveau de ses membres mais aussi au niveau de la caisse.

1. Au niveau des membres :

Récemment, avec la multiplication des échanges et du marché dans la commune d'Ambohimangakely, nous avons pu constater que le nombre des adhérents à la caisse de l'OTIV FIVOARANA augmente de plus en plus. Les commerçants, les personnes travaillant dans le domaine du transport et les services (la photocopie, l'internet, cyber, etc.) avec l'invasion des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) sont devenus les plus actifs à la caisse par rapport aux autres secteurs d'activité telles que l'agriculture, l'artisanat, etc.

Par rapport à cela, l'OTIV offre un peu plus d'avantage concernant les demandes de crédits plus particulièrement aux commerçants, et à ceux qui œuvrent dans le domaine du transport et des services, puisque la plupart de ces personnes sont en mesure de rembourser les sommes voulues dans les délais convenus, mais aussi que la majorité de ces gens

possèdent des matériels pour pouvoir les mettre en garanties ; ceux qui n'est pas le cas chez les agriculteurs qui ne possèdent même pas la terre qu'ils cultivent mais qui les louent encore, ainsi que pour les artisans qui ne disposent pas de ses propres matériels et qui n'ont pas d'objet pour mettre en assurance au cas où ils ne parviennent pas à payer la somme créditer.

De ce fait, ce signe de favoritisme à l'égard de certaines personnes met les autres en péril et peut provoquer un sentiment de mécontentement pouvant même jusqu'à les décourager et à quitter l'organisme. Aussi, cela peut-il donner une mauvaise image de la mutuelle d'épargne et de crédit venant de l'extérieur et peut constituer un frein pour les non-membres.

2. Au niveau de la caisse :

En ce qui concerne les requêtes de crédit, avec l'augmentation du nombre d'adhérents de l'OTIV FIVOARANA, mais aussi avec la prolifération des institutions de microfinance, l'OTIV n'est pas en mesure de connaître tous les antécédents et les activités de ses membres.

Pour cela, le traitement des demandes de crédits nécessite beaucoup de temps. Cela est dû à l'évaluation des garanties, des attitudes de ses membres s'ils sont bien à temps concernant le remboursement de ses crédits.

Aussi, l'OTIV FIVOARANA ne peut-elle pas tout savoir sur le membre si ce dernier a déjà sollicité du crédit ailleurs et s'il a remboursé ou pas. Et pour ce qui est du non-remboursement, l'OTIV FIVOARANA connaît aussi des problèmes au niveau de la gestion de la caisse, c'est-à-dire la maîtrise des retards et des non-remboursements des membres.

D'abord, face à cela, l'OTIV FIVOARANA accorde au créditeur cinq jours de grâce avant de le pénaliser de 2% par mois, puis si la personne ne rembourse pas encore, et que si les garanties ont été vendues, c'est là que l'OTIV FIVOARANA envoie le cas au tribunal et mène une procédure civile.

SECTION II. Les solutions proposées par l'OTIV FIVOARANA et les membres.

1. Solutions proposées par l'OTIV.

D'abord, il faut cultiver dans la culture malgache l'attitude de l'**épargne** pour mieux faire face aux différents imprévus mais aussi pour être à l'abri des crises comme celle que le pays affronte actuellement. Aussi, faut-il enlever dans la tête l'habitude d'avoir peur de l'échec lorsque nous entreprenons des investissements concernant des secteurs nouveaux, c'est-à-dire que dès fois il faut risquer. De même, les échecs des autres (proches, amis ou parents, etc.) ne doivent pas constituer des freins mais des défis à surmonter.

Et concernant les institutions de microfinance en général, surtout avec la multiplication récente de ces derniers, il faudrait que les institutions ne se contentent pas d'entrer en compétition, c'est-à-dire de voir qui attire beaucoup plus de membres, mais il faudrait qu'ils entrent en collaboration pour certains détails comme la vérification lors de l'octroi de crédit des membres ; puisqu'il est essentiel de connaître les antécédents des membres en matière de remboursement ou pas, si le demandeur a l'habitude de solliciter du crédit mais ne rembourse pas et puis passe à la recherche d'une autre institution de microfinance. Donc, il est souhaitable ici d'élaborer un réseau même communicationnel entre les différentes institutions.

2. Solutions proposées par les membres.

L'OTIV doit se montrer plus indulgente concernant la procédure ou les démarches d'octroi de crédit.

Aussi, pour ce qui est de l'**épargne**, est-il maintenant déconseillé de garder de l'argent à la maison puisque, d'une part, cela incite à des dépenses inutiles et impulsives car il est difficile de résister à la tentation, et d'autre part, pour une question de sécurité, il n'est pas très requis de garder de l'argent à la maison surtout quand nous dépassons une certaine somme comme pour écarter le problème de cambriolage ou d'incendie.

Comme toute institution de microfinance, l'OTIV rencontre aussi des problèmes, et à travers cela, elle a essayé de dégager avec ses membres quelques solutions pour mieux pérenniser.

Ensuite, dans le chapitre suivant, nous allons entamer quelques perspectives d'évolution émies par l'Etat et suggérer des solutions personnelles.

CHAPITRE VI:LES PERSPECTIVES ET LES SUGGESTIONS PERSONNELLES.

SECTION I. Les perspectives d'évolution.

Face à cette situation qui a tellement duré dans le pays concernant le phénomène de pauvreté et de sous-développement, l'Etat ne peut pas rester sans réaction et a mis en place quelques politiques de réduction de pauvreté. C'est pourquoi, « *partant de l'idée que le développement implique une politique systématique et cohérente de l'Etat dans le but de promouvoir le progrès économique et social d'un peuple, il devient clair que le contenu du concept ne saurait, en aucun cas, se dissocier des impacts produits par l'intervention des pouvoirs publics dans le processus de développement* ». (LEGOUTE J-R., 2001, p.22.)

De même que, « *toute solution aux problèmes du « développement » « exige une transformation des structures internes, requiert tout autant un réaménagement des relations internationales » avec de nouveaux rapports de pouvoir.* » (MISSE Misé, KIYINDOU Alain, p.27).

Alors, parmi les différentes politiques mises en œuvre, à l'exemple du Document Cadre de Politique Economique ou DCPE qui a été élaboré en 1996, le Document de Stratégie de Réduction de la Pauvreté ou DSRP en 2003 et le Madagascar Action Plan ou MAP en 2007, ici nous allons voir ceux qui sont les plus récents, notamment les deux derniers.

➤ **Stratégie de réduction de la pauvreté et pour la croissance - Document de Stratégie de Réduction de la Pauvreté ou DSRP.**

Ce document été sorti en juillet 2003, et la stratégie maintenue par le gouvernement vise **des objectifs de croissance économique forte et une amélioration des qualités de vie de la population.** Les objectifs globaux du DSRP consistent donc à réduire la

pauvreté de Madagascar 70 à 35% en l'an 2015 et portent sur les défis de croissance et d'investissement et l'amélioration de la qualité de vie.

Et on entend par qualité de vie, une amélioration significative de la situation d'avant par rapport à la situation actuelle, et cela suivant des domaines plus élargis comme le niveau de pauvreté monétaire, la scolarisation, l'accès aux soins de qualité et à l'eau potable.

Aussi, dans le cadre de cette stratégie, le **milieu rural** est-il tout particulièrement concerné, du fait qu'elle doit constituer une **relance de la production agricole**. Ce qui signifie que l'amélioration de la production surtout en matière agricole est préconisée, de manière que cette dernière puisse jouer un grand rôle pour la croissance économique, puisque le secteur rural est un secteur essentiel de l'économie malgache.

Ainsi, l'augmentation du PIB moyen à près de \$400 par habitant à l'horizon 2015, le maintien de la croissance annuelle du secteur agricole de 4%, la réduction du poids relatif du secteur primaire de 36% actuellement à 25% en 2015, une augmentation de la productivité par travailleur par an de l'ordre de 2,40%, les taux de fréquentation et d'accès aux services publics de base sont les principaux indicateurs objectivement vérifiables (IOV) concernant le secteur rural.

Mis à part cette stratégie, et pour mieux faire l'approche du secteur rural, il a été mis en œuvre une politique de développement rural.

⇒ **Le cadre de mise en œuvre de la politique de développement rural : le Plan d'Action pour le Développement Rural (P.A.D.R)**

D'abord ce plan d'action constitue le cadre général de mise en œuvre de la politique de développement rural. Elle rassemble alors, le cadre de *conception*, de *définition* et *d'orientation des stratégies et des programmes de développement rural*.

L'organisation du PADR a été institutionnalisée par décret et comprend un Comité Interministériel d'Orientation et de Validation (CIOV), une Equipe Permanente de Pilotage (EPP) et des Groupes Thématiques Centraux (GTC) et des Groupes de Travail de Développement Régional (GTDR).

Et à l'échelon régional, le GTDR, comprend cinq collèges d'acteurs locaux qui sont représentés par les services déconcentrés des Ministères concernés par le développement rural, les autorités décentralisées (élus communaux, députés, fonctionnaires de l'administration territoriale), les organisations non gouvernementales, les agences d'exécution de projet de développement rural et les organisations des producteurs.

La mise en œuvre de la politique de développement rural au travers cette démarche du PADR permet le décloisonnement des sous-secteurs du développement rural et particulièrement de l'administration, l'implication de tous les acteurs du développement rural et la prise en compte et l'expression des besoins émanant des régions et sous régions. Le processus permet également la mise en cohérence de toutes les interventions.

Les premiers travaux au niveau national et régional dans le cadre de ce PADR ont permis d'élaborer le premier référentiel du Développement Rural. Ce référentiel définit les grandes orientations du développement rural, les axes stratégiques qui leur sont rattachés, des programmes issus de ces axes stratégiques ainsi que des actions priorisées. Sur cette base, chaque GTDR a élaboré son Programme Régional de Développement Rural (PRDR).

La première orientation vise donc à assurer une bonne gestion du monde rural par la définition et la mise en œuvre des réformes institutionnelles et du cadre réglementaire. Ce qui signifie, une amélioration du cadre institutionnel et des structures d'accueil du PADR et à la nécessité de clarification des rôles et responsabilités des acteurs du développement rural. Et l'atteinte des objectifs passe par une amélioration de la conception, du suivi et de la mise en œuvre des actions et programmes de développement au niveau régional. Pour cela, le renforcement du rôle des structures régionales et l'amélioration de la coordination des programmes et des interventions dans le secteur du développement rural demandent des dispositifs décentralisés, dotés d'une réelle autonomie de décision pour prendre en compte les spécificités locales et impliquer les différents acteurs.

Alors, l'implication de l'ensemble des acteurs dans le processus de formulation du développement rural a demandé un mécanisme nouveau de prise de décision dans le cadre du PADR et tout en maintenant une capacité gouvernementale de pilotage pour assurer des résultats cohérents.

Pour pouvoir assurer la participation de la société civile, du secteur privé et notamment des pauvres, l'Etat s'engage à renforcer leur représentation et leurs capacités de décision. Alors, nous pouvons dire que le PADR est aussi l'expression d'une politique volontariste de responsabilisation des régions dans la prise en main de leur destinée économique et sociale.

D'une manière ou d'une autre, les Groupes de Travail de Développement Régional GTDR représentant des plates-formes régionales de concertation et de coordination du développement rural, devront donc travailler en relation étroite avec le niveau communal et villageois. Cela afin de traduire la volonté d'ouverture et de dialogue du Gouvernement. Aussi, ces GTDR constituent-ils le pivot décisionnel de la mise en œuvre du PADR au niveau régional. Enfin, la démarche GTDR doit effectivement permettre de concrétiser une expression des besoins émanant des régions et sous régions. Et une étude des performances des GTDR (2001) permettra de renforcer leur opérationnalité.

La mise en place d'un environnement juridique et réglementaire favorable au développement rural est aussi requise, dans le but de revoir et/ou adapter les statuts, les normes (commercialisation, exportation), la fiscalité, et le foncier, etc.

La fiscalité relative aux produits agricoles, aux intrants, au système de transport, sera adaptée afin d'y maintenir une forte incitation pour la croissance du secteur.

Le Gouvernement poursuivra la libéralisation du commerce et des investissements, en particulier dans le cadre des initiatives régionales. Ainsi, la procédure d'appel d'offres sera généralisée pour la gestion transparente des dons (produits agricoles et alimentaires, intrants, matériels agricoles) qui contribue à fluidifier les marchés. La gestion des importations reflétera la transparence (volumes importés, droits de douanes effectivement appliqués). Afin de favoriser les exportations, les normes de qualité à l'exportation seront mises en conformité avec les exigences internationales.

La deuxième orientation serait d'inciter l'émergence des acteurs économiques, et des partenaires du développement rural. Cela signifie, une modernisation de l'agriculture et développement des initiatives privées et du savoir-faire.

Pour cela, le Gouvernement appuiera et favorisera l'implication des producteurs, du secteur privé et de la société civile dans les actions de développement pour en faire des partenaires de la dynamique de développement rural. Cette orientation implique un processus de changement des rôles et de facilitation de l'émergence des acteurs privés (paysans, associations, maisons des paysans, coopératives, ONG, opérateurs privés...). Et, comme acteurs professionnels, les organisations agricoles (associations, groupements, coopératives, inter professions, syndicats) sont amenées à s'engager de plus en plus dans des activités de services, notamment la formation, l'information, la vulgarisation dans son sens large.

De même, l'éducation et la formation constituent un facteur de production à part entière et un véhicule obligé de la croissance. Un renforcement et une redynamisation de la formation technique et professionnelle seront mis en œuvre pour couvrir les besoins sectoriels en ressources humaines et expertise technique (besoins en techniciens de différents niveaux).

Un développement et une diversification des productions dans les filières porteuses (élevage, pêche, fruits et légumes,...), permettra la diversification des sources et l'augmentation des revenus des producteurs, mais aussi des exportateurs. Et en se basant sur les potentialités spécifiques régionales, nous pouvons voir un développement et une dynamisation de pôles de croissance avec l'appui des opérateurs aval. Alors, il faudra encourager le développement d'activités secondaires génératrices de revenus (artisanat, filières de cueillette forestière, tourisme, pêche, autres).

La troisième orientation serait d'accroître et promouvoir la production agricole avec une utilisation optimale ainsi qu'une gestion durable des ressources et infrastructures. Mais cela nécessite une application des techniques et technologies appropriées.

Pour mieux renforcer le transfert de connaissance et la capacité d'innovation et de modernisation au sein du secteur rural, les institutions et partenaires en matière de recherche, de formation et de vulgarisation devront travailler en étroite synergie. Aussi, des liens plus étroits entre les programmes de recherche et les besoins en matière de développement ainsi qu'une décentralisation de la recherche seront-ils développés. Désormais, en matière de vulgarisation, le recours à une gamme élargie de prestataires de services incluant le service public, les privés et les ONG, sera favorisé et l'approche de contractualisation de ces services par les bénéficiaires eux-mêmes sera développée.

Et afin d'obtenir l'adhésion et la participation de la masse rurale, l'information du public en matière de développement rural devra être renforcée à travers différents médias.

Ensuite, nous devons procéder à la préservation de l'environnement et gestion rationnelle des espaces ruraux. Ce qui signifie que nous devrons faire le lien direct entre le degré de vulnérabilité des populations, le degré de détérioration de l'environnement qui caractérise certaines régions défavorisées et justifie une stratégie différenciée pour ces régions vulnérables favorisant une gestion pérenne du capital environnement.

Ainsi, l'ensemble des actions de développement est désormais formulé et suivi en prenant en compte la dimension environnementale ; et chaque nouveau projet est ainsi sujet à une évaluation d'impact tandis que chaque département ministériel dispose d'une Cellule environnementale. De ce fait, nous préconisons la participation des ruraux surtout les plus pauvres ainsi qu'une concertation permanente pour les responsabiliser dans les actions de protection qui seront des objectifs essentiels en ce domaine. De même, l'introduction de mécanisme d'organisation, de gestion et de développement des infrastructures est aussi envisagée.

La quatrième orientation serait d'assurer une disponibilité alimentaire dans toutes les régions. Cela à travers une assurance d'une stabilité et d'une permanence des approvisionnements alimentaires, c'est-à-dire que la lutte contre l'insécurité alimentaire constitue un objectif majeur. La stabilité des approvisionnements doit être assurée aussi bien dans l'espace que dans le temps. L'impraticabilité des pistes rurales constitue un handicap pour les zones de production et pénalise ainsi la rémunération des productions rurales. Aussi,

l'approvisionnement en intrants, en matériels et en produits de première nécessité en est-il entravé. Donc, la promotion du transport rural est prise en considération dans le Programme de Transport en Milieu Rural (PTMR). C'est pour cette raison qu'un accent particulier sera apporté sur le désenclavement des zones de production par la réhabilitation et l'entretien des pistes rurales. Or même, les voies de communication susceptibles d'être réhabilitées devront être classées afin de pouvoir appuyer leur réhabilitation et leurs modalités d'entretien, soit au niveau national, provincial, soit communal.

Néanmoins, il faut se préparer aux urgences, telle que les cyclones, les sécheresses, les maladies comme la peste porcine africaine, ... Alors, il convient de renforcer les systèmes de prévision, de surveillance et d'alerte aux catastrophes naturelles et de renforcer les capacités d'intervention des collectivités locales. La stratégie nationale de gestion des risques et catastrophes sera mise en œuvre. Un fond pour la réparation des dégâts dus aux catastrophes naturelles est à créer et à alimenter de manière durable.

Et enfin, la cinquième orientation serait de développer les infrastructures sociales en vue d'améliorer l'accès aux services sociaux. Pour cela, le Document de Stratégie de Réduction de la Pauvreté (DSRP) spécifie les actions à mener dans le secteur de l'éducation, de la santé, de l'accessibilité à l'eau et les autres services de bien-être. Et pour atteindre un certain niveau de développement, le Gouvernement ne se laisse pas bras croisé face à diverses situations mais essaie de trouver une meilleure politique pour mieux mener le pays, d'où la mise en place du MAP en continuité du DSRP.

➤ **Madagascar Action Plan ou MAP (Plan d'Action Madagascar 2007-2012).**

D'abord, elle est une feuille de route transformationnelle pour un développement rapide. Pour cela, le but du MAP est de faire **un saut qualitatif** dans le processus de développement grâce à **un plan innovant sur cinq ans** qui **mobilisera le peuple malgache** ainsi que **les partenaires internationaux**, démarrera une croissance rapide, mènera à une réduction de la pauvreté, et assurera le développement du pays en réponse aux défis de la mondialisation et conformément à la vision **Madagascar Naturellement**.

A première vue, le MAP s'est inspiré de l'Objectif du Millénaire pour le Développement des Nations Unies. En premier lieu, le premier défi de l'OMD serait d'éradiquer la pauvreté extrême et la famine, en réduisant de 1/2 la portion de la population mondiale qui vit avec moins de 1 dollar par jour jusqu'en 2015, et de réduire de 1/2 la population mondiale qui a faim ; en deuxième lieu, atteindre l'éducation primaire universelle pour tous les enfants jusqu'en 2015 ; en troisième lieu, promouvoir l'égalité des sexes et donner du pouvoir aux femmes : élimination de l'inégalité entre garçons et filles à tous les niveaux d'éducation jusqu'en 2015 ; en quatrième lieu, réduire la mortalité infantile de 2/3 jusqu'en 2015 ; en cinquième lieu, améliorer la santé maternelle : réduire la mortalité des mères de ¾ jusqu'en 2015 ; en sixième lieu, combattre le VIH/SIDA, le malaria, ainsi que d'autres maladies : contenir et renverser la tendance jusqu'en 2015 ; en septième lieu, assurer la durabilité environnementale : 1) stratégies pour le développement durable, protection des ressources naturelles, 2) réduction de ½ de la population sans accès à l'eau potable et à la sanitation jusqu'en 2015 ; en huitième lieu, développer un partenariat global pour le développement : commerce et système de financement libéralisé, accès aux marchés, annulation de dette, emplois pour les jeunes, accès aux médicaments à des prix abordables, accès aux nouvelles technologies.

En comparaison avec les objectifs du MAP, nous allons voir un à un les huit engagements du Président pendant son régime.

D'abord, il y a la **Bonne Gouvernance** : « Nous aurons un gouvernement à qui chaque citoyen, ainsi que la communauté internationale peuvent faire confiance. Ce gouvernement ainsi que la fonction publique seront intègres, efficaces, et fonctionneront d'une manière totalement professionnelle dans tous les travaux, les activités, et la prestation des services. » (**MAP 2007-2012, p.27**).

Ensuite, la **Transformation de l'Education** : « Nous allons créer un système éducatif avec des standards de classe mondiale en quantité et en efficacité, qui stimule la créativité et aide nos étudiants à transformer leurs rêves en réalités, et qui donne à

Madagascar les ressources humaines nécessaires pour devenir une Nation compétitive et un acteur ayant du succès dans l'économie mondiale. » (**MAP 2007-2012, p.51**).

Aussi, il y a la **Santé et Planning Familial**: « Nous allons travailler pour assurer que tout notre peuple est en bonne santé et peut contribuer d'une manière productive au développement de la Nation et vivre une vie longue et prospère. Les problèmes de la malnutrition et de la malaria seront résolus. Le VIH et le SIDA ne feront plus aucune avancée ; l'eau potable sera accessible et, à travers l'éducation et les prestations de services de santé, la taille moyenne de la famille malagasy sera réduite. » (**MAP 2007-2012, p.71**).

De même, il y a les **Infrastructures** : « Nous serons une Nation connectée. Nous allons construire des routes de qualité et des systèmes d'information technologiques dans tout le pays pour permettre le processus de développement rapide, la facilitation des affaires et du commerce, la communication entre nos citoyens et les visiteurs, et pour assurer que le niveau de vie et l'accès aux ressources et aux connaissances globales s'améliorent pour tous. » (**MAP 2007-2012, p.37**).

Parmi ces engagements figure le **Développement Rural** : « Le développement rural dynamique et l'effective réduction de la pauvreté sont à la base des efforts du gouvernement. Nos régions rurales vont prospérer à travers l'augmentation substantielle de la production agricole et la création de centre d'agri business dans chaque région, et la satisfaction des besoins tels que l'irrigation, les semences, et les installations de stockage. Ces centres vont donner des formations, des expertises et des meilleures idées pour raffermir le secteur agricole. » (**MAP 2007-2012, p.63**).

La promotion de l'**Economie et le Secteur Privé** : « Nous allons assurer que nous aurons un secteur privé fort et diversifié conduit par l'investissement et le commerce internationaux. Le gouvernement va générer les conditions fondamentales qui vont supporter la facilitation des affaires. Nous allons encourager la poursuite des meilleures idées et des techniques, technologies, stratégies de pointes pour s'assurer qu'en tant que Nation, nous serons responsables aux défis de la mondialisation, productifs dans les lieux de travail, et gagner un avantage compétitif. » (**MAP 2007-2012, p.83**).

Puis, il y a l'**Environnement** : « Nous allons prendre soin, aimer et protéger notre environnement extraordinaire. Le monde nous regarde dans la gestion sage et responsable de ces ressources- ce que nous le serons. Nous allons développer des industries autour de l'environnement comme l'écotourisme, et l'agri-business qui minimise les dommages et maximise les bénéfices pour le peuple et les communautés locales. » (**MAP 2007-2012, p.97**).

Et tenant compte de cet engagement, nous devons prendre soin de notre environnement tout en se souciant de la génération future. Puisque d'après la publication du rapport Brundtland (1987) est apparu le concept de développement durable. Selon ce rapport, « *Le développement durable répond aux attentes des générations présentes à satisfaire leurs besoins sans compromettre la capacité des générations futures de répondre aux leurs* ». (**Commission Mondiale sur l'Environnement et le Développement (C.M.E.D), 1988**).

Aussi « *pour les uns, le développement soutenable/durable, c'est un développement respectueux de l'environnement. L'accent est alors mis sur la préservation des écosystèmes. Le développement signifie dans ce cas, bien-être et qualité de vie satisfaisants, et on ne s'interroge pas trop sur la compatibilité des deux objectifs, développement et environnement. Cette attitude est assez bien représentée chez les militants associatifs et chez les intellectuels humanistes. La prise en compte des grands équilibres écologiques, doit aller jusqu'à la remise en cause de certains aspects de notre modèle économique de croissance, voire même de notre mode de vie. Cela peut entraîner la nécessité d'inventer un autre paradigme de développement (encore un !mais lequel ? On n'en sait rien). Pour les autres, l'important est que le développement tel qu'il est puisse durer indéfiniment. Cette position est celle des industriels, de la plupart des politiques et de la quasi-totalité des économistes.* » (**LATOUCHE S., 2004**).

Et en dernier engagement, il y a la **Solidarité Nationale** : « Nous allons continuer à forger une identité nationale forte et unifiée qui honore la multitude de cultures et de traditions de tout le peuple de Madagascar et promeut la participation et le partenariat. Notre peuple doit être fier de ce qu'il est, se tenir debout avec la tête haute, faire montre d'une confiance face aux nombreux défis qui nous attendent, et prendre pleine responsabilité pour guider la Nation vers le futur. » (**MAP 2007-2012, p.107**).

En résumé, les objectifs transformationnels du MAP sont des cibles étendus. Nous savons qu'ils sont difficiles mais nous croyons qu'à travers la mobilisation de toutes les ressources disponibles (humaines, techniques, et financières), combinée au sens du leader accentué, au travail sérieux, à la créativité, et à une excellente coordination, nous pouvons atteindre les résultats.

SECTION II. Les suggestions personnelles.

Dans cette dernière section, nous allons essayer de proposer quelques idées et/ou attitude afin de combattre la pauvreté, mais aussi afin de voir un progrès de développement.

D'abord, tout changement nécessite de la bonne volonté et aussi du progrès. C'est-à-dire que, « *le développement est la combinaison des changements mentaux et sociaux qui rendent la Nation apte à faire croître, cumulativement et durablement son produit réel global* ». (PERROUX F., 1964, p.155).

Aussi « *ce mode ou niveau de vie supérieure ou meilleures conditions d'existence, voulu par la population s'obtiendra par l'utilisation des ressources disponibles et aussi celles créées à partir des projets mis en cours c'est-à-dire le système économique mis en place* ». (TOURAIN Alain, 2011).

Donc, il faut que l'épargne puisse faire partie de nos cultures et nos habitudes et ceci dans le but de se préoccuper du futur qui est incertain comme les crises sociales, les obligations envers les parents, les amis ou les proches, la montée du coût de la vie, et surtout concernant la santé. Ainsi, il faut qu'une partie de nos revenus soit réservée à l'épargne en vue d'étendre notre activité, en la convertissant en fonds de roulement et non pas tous les affecter à la consommation mais aussi pour réaliser des activités génératrices de revenus ou activités secondaires.

De même, il faut être optimiste quand nous exerçons une tâche et non pas toujours se référer aux échecs qui constituent des obstacles au développement et qui freinent les initiatives.

A cet effet, il faut en premier lieu changer certaines attitudes ou cultures malgaches qui persistent en particulier dans les milieux ruraux comme le fait de d'enterrer l'argent pour le préserver, aussi le fait de les mettre sous l'oreiller, ou dans les coffres.

Ensuite, il faut éviter de prêter de l'argent auprès des connaissances, cela afin de mieux protéger les liens que nous avons avec nos entourages.

En second lieu, il faut se méfier de la présence des usuriers qui se trouvent dans les parages. Puisque le système de prêt de ce dernier n'est pas toujours rassurant, faute de preuve concret ou de pièce justificative de l'accord passé, aussi en cas de retard ou non remboursement au moment convenu, le taux d'intérêt est plus élevé que celui de l'OTIV allant de 50 à 100% du montant sollicité. De même, les garanties du prêt sont retenues par l'usurier au moment de l'engagement. En somme, ce procédé dissimule parfois des actes d'escroqueries.

En troisième lieu, il faut donner une chance aux agriculteurs et aux artisans qui caractérisent la plupart de la population rurale en leur offrant des crédits spécialisés et aussi en leur apprenant à améliorer leurs techniques de production grâce à des nouveaux matériels plus adaptés, modernes et performants pour pouvoir récolter de meilleurs rendements. « *D'ailleurs, tout ce qui tend à diminuer dans un pays le nombre des artisans et des manufacturiers, tend à diminuer le marché intérieur le plus important de tous les marchés pour le produit brut de la terre, et tend par là à décourager encore l'agriculture* ». (SMITH Adam, 1776, p.240).

Puisque « *la base de développement de l'île doit être l'agriculture, à commencer par l'extension de la petite propriété et l'instauration de la polyculture* ». (GENDARME René, 1960, p.569).

Mais ce changement nécessite de la part des ruraux, une connaissance en la matière. Ce qui signifie une élévation du niveau d'instruction. De même, ce savoir n'est pas suffisant pour apporter un développement économique mais il faut encore de l'innovation ou un acte positif, exigeant des efforts, préparant à des risques, des personnes décidées et ayant l'esprit novateur, possédant une forte personnalité comme celui de l'entrepreneur. Pour cela,

la croissance est le fruit de combinaisons de changements (vision, mentalité, etc.) mais aussi de beaucoup de travail, ce qui fait d'elle difficile à réaliser.

En effet, l'OTIV ne peut pas jouer elle seule le rôle de développement de son région ou voire de son pays mais il faut que chacun y contribue.

Ce qui signifie que l'OTIV, avec son statut de mutuelle ne peut pas entrer en partenariat direct pour financer économiquement les besoins de la commune comme la construction des routes dans les zones enclavées, les constructions et la réhabilitation de certaines infrastructures (les hôpitaux ou centres de santé de base, les écoles, etc.).

Afin de contribuer à la durabilité et à l'efficacité des efforts d'un développement plus égalitaire, la microfinance doit viser à renforcer les capacités individuelles, institutionnelles, de prendre en compte le genre au sein des politiques, programmes et les projets de développement mis en place et à travers des programmes de formations adaptés pour que la microfinance devienne un outil de diagnostic participatif des besoins, ressources et contraintes de l'ensemble des adhérents, ce qui permet de planifier les actions de changement. Dans ce cas précis, la participation de l'Etat est ici jugée essentielle. Puisque, qui dit développement dit bonne gestion.

CONCLUSION

La mise en place d'une institution de microfinance en tant que Mutuelle d'Epargne et de Crédit (MEC) telle que l'OTIV fait partie de l'une des solutions pour sortir notre pays de l'extrême pauvreté et pour aboutir à un développement durable.

A travers notre étude dans la commune rurale d'Ambohimangakely, nous avons pu constater que l'objectif est encore loin d'être atteint.

L'adhésion des membres à une Mutuelle d'Epargne et de Crédit dépend de plusieurs facteurs qui entrent en interdépendance les uns des autres.

D'abord, ces dimensions sont d'ordre psychologique et sociologique. Elle dépend des notions de connaissance et de confiance à l'égard de l'institution. Ainsi, l'existence des représentations associée aux membres en terme de « *paysan* » est parfois péjorative pour certains et freine leur motivation. Et en tant que membre d'une société, l'entourage comme les parents, les amis jouent un rôle déterminant dans l'encouragement ou non au choix d'adhésion de certaines personnes.

Ensuite, des facteurs d'ordre économique interviennent. Nous avons remarqué que les revenus des membres se distinguent en fonction de leur catégorie socioprofessionnelle, aussi il y a ceux qui reçoivent leurs salaires journalierlement, mensuellement, occasionnellement et d'autres qui ne sont pas fixes. Ces conditions ne permettent pas à tous d'adhérer, c'est-à-dire de demander un crédit ou d'épargner.

De même vu que la taille de ménage diffère d'une famille à une autre, et que parfois dans le milieu rural, la famille est nombreuse, nous avons pu apercevoir qu'il y a une grande importance de la consommation par rapport à l'investissement. Ce qui ne facilite pas toujours l'épargne. Aussi, les conditions d'octroi de crédit nécessitent-elles des garanties comme les biens matériels (terre, voiture, etc.).

Néanmoins, des facteurs d'ordre pratique entrent aussi en jeu. Telle, la proximité géographique de la caisse, les conditions offertes par les institutions de microfinance avec l'accueil chaleureux qui ne sont pas les mêmes par rapport aux autres secteurs bancaires, les effets de sensibilisations des produits proposés.

Malgré tout cela, des secteurs d'activités comme le commerce, la construction, le transport et les services sont plus privilégiés et peuvent connaître un essor rapide par le biais de la présence de l'OTIV.

En résumé, la présence de l'OTIV FIVOARANA dans la commune rurale d'Ambohimangakely, présente des impacts directs dans la vie de ses membres, c'est-à-dire il y a ceux qui reconnaissent ses avantages grâce à son adhésion. Sans parler de la satisfaction de leur besoin procuré par le crédit, mais aussi la sécurité de leur argent, l'assurance à leur avenir concernant l'épargne, cependant elle n'atteint pas encore le milieu concerné. Alors, nous pouvons dire que nos hypothèses n'ont pas été vérifiées.

Donc, la mutuelle d'épargne et de crédit comme le cas de l'OTIV FIVOARANA répond avant tout, au bien-être de ses membres, c'est-à-dire se limitant à son développement personnel mais ne touche pas encore le développement de la commune. Ainsi, elle ne peut être comparée à celles des programmes et/ou organismes qui appuient directement les communes.

En tant qu'institution de fonctionnement démocratique fondé sur la liberté et l'égalité de chacun, l'OTIV ne devrait pas se pencher sur le favoritisme à l'égard des statuts de personnes aisées. Ainsi, elle doit alléger les procédures de demande de crédit pour que tous les secteurs d'activités puissent bénéficier. Et comme c'est un milieu rural comme tous les autres, les personnes habitant Ambohimangakely ne devraient t-elles-pas exploiter leurs potentiels géographiques en améliorant le système de l'agriculture et de l'artisanat pour avoir des meilleurs rendements dans un but économique pour la commune et ne pas toujours considérer ces secteurs comme des secteurs à risques?

L'OTIV ne devrait t-elle pas apporter un changement de mentalités en allant toujours de l'avant et considérer certains échecs comme des défis à relever et non des obstacles ou freins pour l'investissement ?

Des fois nous pensons que si elle joue réellement son vrai rôle, nous serions déjà dans un monde meilleur que ce nous vivons actuellement.

Aussi, l'accroissement incessant des institutions de microfinance dans l'île, est-il vraiment au profit des pays en voie de développement y compris Madagascar ?

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES GENERAUX.

1. BLANCHET. (A) et TROGNON. (A), La psychologie des groupes, Nathan, Paris, 1994.
2. CROZIER. (M) FRIEDBERG. (E), L'acteur et le système : Les contraintes de l'action collective, Édition Seuil, 1981.
3. DURKHEIM. (E), Education et sociologie, Édition, PUF, Paris, 1985.
4. DURKHEIM. (E), Les règles de la méthode sociologique, 1894.
5. DUVERGER. (M), Méthodes des sciences sociales, PUF, Paris, 1964.
6. FERREOL. (G), et NORECK. (J-P), Introduction à la Sociologie, Edition Armand Colin.
7. GUICHAOUA. (A), GOUSSAULT. (Y), Sciences sociales et développement, Paris, Armand Colin, 1993.
8. MONTOUSSE. (M), RENOUARD, 100fiches pour comprendre la sociologie, Edition Bréal Rosny, 1937.
9. REY. (P-P), L'anthropologue et le développement : de la politique à la pratique, Etat des savoirs sur le développement, Paris, Karthala, 1993.
10. SMITH. (A), Recherches sur la nature et les causes de la richesse des Nations, Tome IV, 1776.

OUVRAGES SPECIFIQUES.

11. ABDELMALKI L. (P). MUNDLER, Economie du développement-Les théories, les expériences, les perspectives, Hachette, Paris, 1995.
12. ATALLAH. (C), EL HYANI (O), Microfinance : Quelles perspectives de développement pour les IMF cas de Maroc, Paris, 2009.
13. AYER. (G), L'avenir de Madagascar, Foi et Justice, Antananarivo, 2001.
14. GEORGESCU-ROEGEN. (N), cité par LATOUCHE. (S), A bas le développement durable ! Vive la décroissance conviviale !, <http://www.decroissance.org/textes/latouche.htm>, consulté le 31 Août 2004.
15. GENDARME. (R), L'économie de Madagascar. Diagnostic et perspective de développement, Collection Etudes Malgaches. Centre d'Etudes économiques I, Paris, Cujas, 1960.
16. GANNAGE. (E), Institution et développement, PUF, 1966
17. LATOUCHE. (S), Pour une société de décroissance, Le monde diplomatique, novembre 2003.
18. LEGOUTE. (J-R), Définir le développement : historique et dimension d'un concept plurivoque, cahier de recherche volume I. n°1, Montréal, Groupe de recherche sur l'intégration continentale, Université de Québec, Février 2001.
19. MISSE. (M), KIYINDOU. (A), Communication et changement social en Afrique et dans les Caraïbes, Bilan et perspectives.
20. OLIVIER. (S), Réussites et Découvertes du développement dans le tiers-monde, Edition Harmattan, Paris, 1992.
21. PASSET. (R), Politique de développement, Dalloz, 1969
22. PERROUX. (F), Dictionnaire économique et social, Paris, Hatier, 1990.
23. PERROUX. (F), L'économie du XXème siècle, Paris, P.U.F, 1964.

24. SELLIER. (F), *Dynamique des besoins sociaux*, Ouvrières, 1970.
25. TEBILI. (H-D), *Microfinance et développement : une mise en évidence théorique et empirique de la relation*, Université Paul Cézanne Aix-en-Provence, Faculté d'économie Appliquée - Master Institutions et Développement, 2008.
26. TEULON. (F), *Croissance, crise et développement*, Paris, P.U.F, 1992.

DOCUMENTS OFFICIELS.

27. Commission Mondiale sur l'Environnement et le Développement (C.M.E.D), 1988, *Notre avenir à tous*, Editions du Fleuve/ Les publications du Québec, Montréal.
28. *MAP, Plan d'Action de Madagascar*, 2007-2012.
29. *Les Objectifs du Millénaire pour le développement*, Rapport 2008.
30. Programme des Nations Unie pour le Développement (P.N.U.D), *Rapport mondial sur le développement humain*, 2001.
31. *Rapport mondial sur le développement humain du PNUD*, (2007 -2008)

SITE WEB.

32. LATOUCHE. (S), A bas le développement durable ! Vive la décroissance conviviale !, <http://www.decroissance.org/textes/latouche.htm>, consulté le 31 Août 2004.
33. TOURAIN. (A), *regard-anthropologique-sur-le-développement*, consulté le 27 Septembre 2011.

AUTRE.

34. Microsoft® Encarta® 2008. © 1993-2007 Microsoft Corporation.

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION GENERALE.	1
I. GENERALITES.	1
II. CHOIX DU THEME ET DU TERRAIN.	1
III. OBJET DE RECHERCHE.	2
1. Objectif global.	2
2. Objectifs spécifiques.	2
IV. PROBLEMATIQUE.	3
V. HYPOTHESES.	3
VI. METHODES.	3
1. Base théorique.	3
2. Approche.	4
VII. METHODOLOGIE D'APPROCHE.	4
VIII. LIMITE DE LA RECHERCHE.	5

PREMIERE PARTIE. CADRE GENERAL ET THEORIQUE.

CHAPITRE I. DEFINITION DE QUELQUES CONCEPTS-CLES ET APPROCHE THEORIQUE.	7
--	---

SECTION I. Définition de Quelques Concepts-Clés.	7
---	---

1. Microfinance.	7
2. Epargne.	8
3. Crédit.	8

SECTION II. Approche Théorique.	8
--	---

1. Pauvreté.	8
2. Croissance et Développement- Développement humain- Développement durable/ soutenable.	8
a) Croissance.	8
b) Développement.	9
c) Croissance et Développement.	9
d) Développement humain.	10
e) Développement durable/ soutenable.	11

CHAPITRE II. GENERALITES SUR LES INSTITUTIONS DE MICROFINANCES. 13

SECTION I. Généralités sur les institutions de Microfinance.	13
SECTION II. Cas de la Microfinance malgache.	15
SECTION III. Les types d'institutions de Microfinance malgaches.	17

DEUXIEME PARTIE. ETAT DES LIEUX.

CHAPITRE III. PRESENTATION GENERALE DE L’O.T.I.V.	18
SECTION I. Historique de l’O.T.I.V.	18
1.1. Contexte international et statut juridique.	18
1.2. Historique de l’OTIV et Activités.	19
SECTION II. Structures et fonctions.	21
1.1. Structure.	21
1.2. Fonctions.	24

SECTION III. Objectifs de l’O.T.I.V et population cible.	25
SECTION IV. Les différents services offerts par l’OTIV.	26
CHAPITRE IV.	
APPORTS ET IMPACTS DE l’OTIV FIVOARANA SUR LE DEVELOPPEMENT DE LA COMMUNE D’AMBOHIMANGAKELY.	36
SECTION I. Résultats de l’enquête.	36
SECTION II. Analyses et interprétations portant sur les apports et les impacts de l’OTIV FIVOARANA sur la commune d’Ambohimangakely.	46

TROISIEME PARTIE. APPROCHE PROSPECTIVE.

CHAPITRE V. LES PROBLEMES RENCONTRES ET LES SOLUTIONS PROPOSEES PAR L’O.T.I.V FIVOARANA AMBOHIMANGAKELY.	51
---	----

SECTION I.

Les problèmes rencontrés par l’O.T.I.V FIVOARANA et ses membres.	51
1. Au niveau des membres.	51
2. Au niveau de la caisse.	52

SECTION II. Les solutions proposées par l’OTIV FIVOARANA et les membres.	53
1. Solutions proposées par l’OTIV.	53
2. Solutions proposées par les membres.	53

CHAPITRE VI. LES PERSPECTIVES ET LES SUGGESTIONS PERSONNELLES.	55
---	----

SECTION I. Les perspectives d’évolution.	55
---	----

SECTION II. Les suggestions personnelles.	66
--	----

CONCLUSION.	68
BIBLIOGRAPHIE.	70
TABLE DES MATIERES.	73
LISTE DES TABLEAUX.	
ACRONYMES.	
ANNEXES.	

LISTE DES TABLEAUX.

TITRES	PAGES
TABLEAU N°1 : Liste des enquêtés selon leur sexe.	36
TABLEAU N°2 : Liste des enquêtés selon leur catégorie socioprofessionnelle (C.S.P).	37
TABLEAU N°3 : Produits qui attirent le plus les membres.	38
TABLEAU N°4 : Liste des moyens de persuasion des membres.	39
TABLEAU N°5 : Liste des enquêtés selon leur localisation.	40
TABLEAU N°6 : Qualité du personnel selon les membres.	41
TABLEAU N°7 : Les membres qui sont en sécurité avec l'OTIV.	42
TABLEAU N°8 : Liste des enquêtés selon la fidélité des membres.	42
TABLEAU N°9 : Les raisons qui attirent le plus les membres.	43
TABLEAU N°10 : Ce que pensent les membres à propos de l'OTIV FIVOARANA.	44
TABLEAU N°11 : Tableau récapitulatif.	45

LISTE DES ACRONYMES

- A.C.D.I : Agence Canadienne de Développement International.
- A.D.C : Agent De Crédit.
- ADCAE : Agent ou animatrice De Crédit Avec Education.
- ADS : Agent De Saisie.
- A.E.C : Associations d'Epargne et de Crédit.
- AGENAD : Agent Administratif.
- B.O.A : Bank Of Africa.
- B.T.M : Bakin'ny Tantsaha Mpamokatra
- C.A : Conseil d'Administration.
- CAI : Caissier.
- C.I.O.V : Comité Interministériel d'Orientation et de Validation.
- C.M.E.D : Commission Mondiale sur l'Environnement et le Développement.
- C.N.M.F : Cellule de Coordination Nationale de la Microfinance.
- C.R.A : Communauté Rurale Autochtone.
- C.R.A.M : Communauté Rurale Autochtone Modernisée.
- C.S.B.F : Commission de Supervision Bancaire et Financière.
- D.A.T : Dépôts à terme.
- D.C.P.E : Document Cadre de Politique Economique.
- D.G : Directeur Gérant.
- D.I.D : Développement International Desjardins.
- D.S.N.M.F : Document de Stratégie Nationale de Microfinance.
- D.S.R.P : Document de Stratégie de Réduction de la Pauvreté.
- E.P.P : Equipe Permanente de Pilotage.
- G.C.V : Grenier Communautaire Villageois.

- G.T.C : Groupes Thématiques Centraux.
- G.T.D.R : Groupes de Travail de Développement Régional.
- IOV : Indicateur Objectivement Vérifiable.
- IMF : Institution de Microfinance.
- M.A.P : Madagascar Action Plan.
- M.E.C : Mutuelle d'Epargne et de Crédit.
- O.N.G : Organisation Non Gouvernementale.
- OTIV : Ombona Tahiry Ifampisamborana Vola.
- P.A.D.R : Plan d'Action pour le Développement Rural.
- P.E.D : Pays En voie de Développement.
- P.I.B : Prix Intérieur Brut.
- P.N.U.D : Programme des Nations Unies pour le Développement.
- P.R.D.R : Programme Régional de Développement Rural.
- P.T.M.R : Programme de Transport en Milieu Rural.
- S.D.C : Superviseur De Crédit.
- T.P.E : Très Petites Entreprises.

ANNEXE

QUESTIONNAIRES

POUR LE PERSONNEL DE L'OTIV.

1. Qu'entendez-vous par *institution de Microfinance* ?
2. Qu'entendez-vous par « *développement et/ou développement durable* » ?
3. Quelle est la relation entre « *Microfinance* » et « *développement et/ou développement durable* » ?
4. Depuis quand l'O.T.I.V existe-t-il à Madagascar ?
5. Dans quelles régions de Madagascar peut-on la trouver?
6. Historique de l'O.T.I.V.
7. Evolution de l'O.T.I.V depuis l'an 2000.
8. Quels sont les objectifs de l'O.T.I.V?
9. Est-ce que les objectifs sont atteints ?
 - Oui. (dans quelles ou régions de Madagascar ?)
 - Non. (pourquoi ?)
 - Autres à préciser.
10. Quelles sont les activités de l'O.T.I.V?
11. Quels sont les règlements de l'O.T.I.V?
12. Etes-vous en relation avec d'autres institutions financières et/ou de Microfinance?
 - Oui. (Qui?)
 - Non.
 - Autres à préciser.

13. Qui sont les partenaires de l’O.T.I.V?
14. Qui sont les « *cibles* » de l’O.T.I.V? (*quelles couches sociales*?)
- Couche aisée.
- Couche moyenne.
- Couche défavorisée.
15. En majorité, quelles sont les sources de revenu des clients (catégorie socioprofessionnelle) ?
16. Est-ce que l'aide apportée par l’O.T.I.V résout vraiment les problèmes des couches défavorisées et des couches moyennes?
- Oui (en quoi ?)
- Non.
- Autres à préciser.
17. Est-ce que l'aide apportée par l’O.T.I.V résout vraiment les problèmes des pays sous-développés (P.S.D) ou aux pays en voie de développement (P.V.D) ou les améliore-t-elle?
- Oui (en quoi ?)
- Non.
- Autres à préciser.
18. Est-ce qu'elle ne tient pas sous la dépendance les pays sous-développés (P.S.D) ou les pays en voie de développement (P.V.D)?
- Oui.
- Non.
- Autres à préciser.
19. Quels sont les bénéfices que l’O.T.I.V apporte aux pays sous-développés (P.S.D) ou aux pays en voie de développement (P.V.D)?

20. Quels sont les bénéfices que l’O.T.I.V apporte aux couches défavorisées et des couches moyennes?
21. Quel est l’impact d’une institution de Microfinance sur les pays sous-développés (P.S.D) ou les pays en voie de développement (P.V.D) comme Madagascar?
22. D’après vous, quel est le moyen le plus sûr d’atteindre ***un développement et/ ou développement durable?***
- Ne plus avoir de dette.
 - Economiser.
 - Les deux à la fois.
 - Autres à préciser.
23. Pourriez-vous nous donner l’organigramme et les tâches du personnel dans l’O.T.I.V?
24. Le nombre des clients de l’O.T.I.V.
25. En majorité, laquelle des offres intéresse le plus les clients ?
- Epargne (économie).
 - Crédit.
 - Les deux à la fois.
 - Autres à préciser.
26. En majorité, est-ce que les membres (clients) de l’O.T.I.V vivent aux alentours de l’agence?
- Oui.
 - Non.
 - Autres à préciser.
27. Evolution de l’effectif des membres (clients) depuis l’an 2000.
28. Le nombre des clients perdus depuis l’an 2000.

29. Quelles sont les démarches nécessaires pour être clientèle de l’O.T.I.V?
30. A combien s’élève la somme minimale que l’on devrait verser pour être clientèle de l’O.T.I.V?
31. A combien s’élève la somme maximale que l’on peut verser à l’O.T.I.V?
32. Est-ce que vous prenez en gage des matériels (des clients) lors de l’octroi de crédit ?
- Oui (quoi par exemple ?)
- Non (pourquoi ?).
- Autres à préciser.
33. Quelles sont les démarches pour l’octroi de crédit ?
34. Le temps de remboursement de crédit.
35. En cas de non remboursement de crédits, quelles sont les mesures à prendre ?
36. Quels sont les problèmes rencontrés ?
37. Quelles sont les méthodes de mesure et de suivi de la satisfaction clientèle ?
- Boîte à suggestion.
- Sondage d’opinion (enquête).
- Autres à préciser.
38. Par quels moyens vous penserez persuader les clientèles (sensibilisation) afin d’adhérer et de devenir membres (clients) de l’O.T.I.V?
- Par voie d’affichage.
- Publicité médiatique.
- Par des « Flyers ».
- Autres à préciser.
39. D’après vous, quels sont les atouts de l’O.T.I.V?

40. D'après vous, quelles sont les meilleures stratégies (solutions) pour fidéliser et attirer les clientèles ?

- Concernant les produits (offre).
- Concernant les prix (versement/agios).
- Concernant sa distribution (lieu d'emplacement).
- Concernant la qualité du service en général.
- Autres à préciser.

41. La motivation (tà-pahavitrihana) des clients face aux sensibilisations?

42. Et quels sont les points encore à améliorer ?

43. D'après vous, quelles sont les conditions nécessaires pour un « **développement durable** » dans les pays sous développés (P.S.D) ou les pays en voie de développement (P.V.D)?

POUR LES MEMBRES L'OTIV.

1. Etes-vous déjà membre (client) d'une autre institution financière ou d'une institution de microfinance?

- Oui. (Qui ?)
- Non.
- Autres à préciser.

2. Qu'entendez-vous par « **développement et/ ou développement durable** »?

- Ne plus avoir de dette.
- Satisfaction des besoins fondamentaux.
- Avoir de l'épargne.
- Autres à préciser.

3. Depuis quand, êtes-vous parmi les clients de l’O.T.I.V?

- Quelques jours.
- Une semaine.
- Quelque mois.
- Un an à 5ans.
- Entre 05 et 10ans.
- Plus de 10 ans.
- Autres à préciser.

4. Quelle est votre source de revenu ou catégorie socioprofessionnelle (C.S.P) ?

5. Est-ce que vos attentes coïncident bien avec les offres proposées par l’O.T.I.V?

- Oui.
- Non.
- Autres à préciser.

6. Comment trouveriez-vous la localisation de l’O.T.I.V par rapport à votre domicile ?

- Très loin.
- Loin.
- Pas loin.
- Proche.
- Autre à préciser.

7. En tant que client de l’O.T.I.V, qu'est-ce qui vous a attiré le plus ?

- Concernant ses produits (offre).
- Concernant son prix (versement/agios).
- Concernant l’octroi de crédit.

- Concernant sa distribution (lieu d'emplacement).
- Concernant la qualité du service en général.
- Autres à préciser.

8. Par quels moyens, vous êtes vraiment persuadé d'adhérer comme membre (client) au sein de l'O.T.I.V?

- Bouche à oreille.
- Par voie d'affichage.
- Publicité médiatique.
- Par des « Flyers ».
- Autres à préciser.

9. Comment trouveriez-vous la qualité du personnel de l'O.T.I.V ?

- Meilleure.
- Assez satisfaisante.
- Moyennement satisfaisante.
- Peu satisfaisante.
- Pas du tout satisfaisante.
- Autres à préciser.

10. Êtes-vous satisfait des offres proposées par l'O.T.I.V?

- Très satisfaits.
- Moyennement satisfait.
- Pas du tout satisfait.
- Autres à préciser.

11. Lesquels des services offerts par l'O.T.I.V vous ont attiré le plus ?

- Epargne.
- Crédit.
- Les deux à la fois.
- Autres à préciser.

12. Sentiriez-vous en sécurité avec l’O.T.I.V?

- Tout à fait en sécurité.
- Moyennement en sécurité.
- Pas du tout satisfait.
- Autres à préciser.

13. D’après vous, quels sont les atouts de l’O.T.I.V?

14. Quelles sont vos suggestions pour l’amélioration de la qualité du service de l’O.T.I.V?

15. D’après vous, quels sont les solutions pour mener « ***un développement durable*** » ?

16. Dès que vous entendez le mot OTIV, à quoi penseriez-vous ?

- Une coopération qui facilite ou améliore le niveau de vie.
- Une coopération purement malgache, donc profitable.
- Une coopération qui dégrade la vie de la population.
- Autres à préciser.

Nom et Prénoms : RAFILIPSON Sariaka Anjatiana.

Née le : 11 Août 1988.

Adresse de l'auteur : LOT II S 7 BIS A Anjanahary - ANTANANARIVO.

Titre : « Contribution d'une institution de microfinance au développement : Cas de l'O.T.I.V FIVOARANA Ambohimangakely».

Rubrique : Espace financier et Développement rural.

Mots-clés : Microfinance - Epargne - Crédit - Membre - Pauvreté - Besoin - Développement.

Directeur de mémoire : Madame RAMANDIMBIARISON Noéline.

Pagination : 76

Tableaux : 11

Résumé : L'adhésion de la population au sein d'une Mutuelle d'Epargne et de Crédit comme l'OTIV, en prenant le cas de la caisse d'Ambohimangakely dépend de facteurs sociologiques, psychologiques et de facteurs économiques et aussi d'ordre pratique.

Par ailleurs, l'adhésion des membres est tangible, tandis qu'aucun impact direct de l'OTIV n'est encore perçu au niveau de la commune d'Ambohimangakely même si le taux des adhérents ne cesse d'augmenter.

D'une part, une grande majorité reconnaît les avantages apportés, d'autre part certains membres affirment ne pas avoir perçu de bénéfices directs ou indirects.

En d'autres termes, si on considère les demandes actuelles et hypothétiques en matière de crédit, les secteurs qui peuvent connaître un essor rapide par le biais de la présence de l'OTIV sont le commerce et les différentes sortes de services. Ainsi, l'investissement ne va pas apporter des biens économiques de la région que sont l'agriculture et l'artisanat. Ces dernières qui sont les principales cibles des établissements de microfinance sont les groupes défavorisés pour les sortir de leur situation de pauvreté. Les cibles réelles ne sont pas en fait les bénéficiaires. Faudrait-il alors un réajustement par rapport aux groupes ciblés ?