

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS

LEXIQUE

LISTE DES TABLEAUX

LISTE DES GRAPHIQUES

METHODOLOGIE

INTRODUCTION

PARTIE I : GENERALITES DE LA MICRO FINANCE

Chapitre I : Concept de la micro finance

Chapitre II : Caractéristiques inhérents à la micro finance

Chapitre III : Présentation de CEFOR

PARTIE II : IMPACTS DES SERVICES FINANCIERS ET NON FINANCIERS DE CEFOR

Chapitre I : Impacts financiers

Chapitre II : Impacts sociaux

Chapitre III : Perception de leur évolution par les emprunteurs

Chapitre IV : Analyse et suggestion

Chapitre V : Témoignages des clients de CEFOR

CONCLUSION

BIBLIOGRAPHIE

LEXIQUE

ADéFI	: Action pour le D éveloppement et de F inancement des micro entreprises
AECA	: Association des C aisses d' E pargne et de C rédit A utogérées
AFD	: Agence F rançaise de D éveloppement
AIM	: Association des I nstitutions de M icro finance
APEM	: Association pour la P romotion des E ntreprises à M adagascar
APIFM	: Association P rofessionnelle des I nstitutions F inancières M adagascar
BAD	: B anque A fricaine pour le D éveloppement
BM	: B anque M ondiale
BNM	: B énéfice N et M ensuel
BTM	: B ankin'ny T antsaha M pamokatra
CA	: C hiffre d' A ffaires
CECAM	: Caisse d' E pargne et de C rédit A gricole de M adagascar
CEFOR	: C redit E pargne F ORMation
CEM	: C apacité d' E pargne M ensuelle
CIDR	: C entre I nternational de D éveloppement et de R echerche
CNMF	: C oordination N ationale de la M icro F inance
CP	: C omité de P ilotage
CSBF	: C ommission de S upervision B ancaire et F inancière
DID	: D éveloppement I nternational D esjardins
EMTD	: E pargne M onétaire T otale D isponible
FENU	: F onds d' E quipement des N ation U nis
FERT	: F ondation pour l' E panouissement et le R enouveau de la T erre
FIDA	: F onds I nternational pour le D éveloppement de l' A griculture
IFM	: I nstitutions F inancières M utualistes
IFNM	: I nstitutions F inancières N on M utualistes
IMF	: I nstitution de M icro F inance
INSTAT	: I nstitut N ational de la S TATistique
IRAM	: I nstitut de R echerche et d' A pplication des M éthodes du D éveloppement
MAP	: M adagascar A ction P lan
MCA	: M illennium C hallenge A ccount
OFP	: O rganisations F inancières de P roximité
ONG	: O rganisation N on G ouvernementale
OTIV	: O mbona T ahiry I fampisamborana V ola
PAIQ	: P rojet d' A ction aux I nitiatives du Q uartier
PME	: P etite et M oyenne E ntreprise
PNUD	: P rogramme des N ations U nies pour le D éveloppement
SIPEM	: S ociété d' I nvestissement pour la P romotion des E ntreprises à M adagascar
SNMF	: S tratégie N ationale de la M icro F inance
TIAVO	: T ahiry I famonjena A min'ny V ola
UE	: U nion E uropéenne
WOCCU	: W orld C ouncil of C redit U nions

LISTE DES TABLEAUX

Tableau n° 1 Evolution des activités des IMF Mutualistes de 1998 au 31 mars 2009.

Tableau n° 2 Données statistiques des non Mutualistes réparties par IMF

Tableau n° 3 Caractéristiques sociales des emprunteurs CEFOR

Tableau n°4 Situation résumée du programme au 31 mars 2008

Tableau n° 5 Comparaison des situations de revenu des emprunteurs avant et en-cours de crédit

Tableau n° 6 Evolution des revenus des ménages avant et après emprunt

Tableau n° 7 Evolution des dépenses sociales des emprunteurs CEFOR

Tableau n° 8 Caractéristiques socio-économiques des emprunteurs CEFOR

Tableau n° 9 Progression dans la capacité de gestion acquise des emprunteurs CEFOR

Tableau n° 10 Impact perçus par les emprunteurs de CEFOR

Tableau n° 11 Situation des prêts de CEFOR d'une année à l'autre

LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique n°1 Les emprunteurs CEFOR suivant le genre

Graphique n°2 Evolution des revenus des ménages avant et en cours de prêts

Graphique n°3 Types d'activités après emprunts

Graphique n°4 Progression dans la capacité de gestion acquise des emprunteurs CEFOR

Graphique n°5 Impact perçus par les emprunteurs de CEFOR

METHODOLOGIE

Dans le but de bien cerner le sujet et pour avoir une idée précise de la situation actuelle de la micro finance, on a d'abord eu recours à la littérature concentrée surtout sur les articles, documents ainsi que les recherches récentes.

L'étude de l'impact quant à elle a suivi la méthode dite de « différence ». De part les données et les résultats d'enquête faites par CEFOR en 2005 et 2008, on a procédé à une comparaison de la situation des emprunteurs avant et après l'offre de services. Dans le cadre de cette étude, celles-ci seront désignées par les « emprunteurs 1 » ou « emprunteurs 2 » selon que l'on désigne leur situation avant (1) ou après (2) l'intervention de CEFOR.

Les enquêtes ont été effectuées au près de 200 personnes emprunteurs ou non de CEFOR. Les personnes interviewées ont été les mêmes pour la première et la deuxième enquête. Ces personnes sont issues de quatre zones d'intervention du CEFOR notamment Isotry, Andavamamba, Ambohimanarina et 67 ha. Le questionnaire portait sur les conditions d'exercice des activités du ménage ; le ménage lui-même (éducation des enfants, nombre des membres du ménage, ...) ; les différentes ressources financières des ménages.

Pour pouvoir vérifier les résultats ainsi obtenus, on a eu recours à une petite enquête ou plutôt des entrevues auprès d'une quarantaine de ménages dans les zones d'intervention de CEFOR. On s'est adressé à des personnes indiquées par CEFOR même. Néanmoins, on a aussi interrogé des personnes emprunteurs auprès de CEFOR ou non, rencontrées par hasard et qui ont bien voulu répondre à nos questions. Pour simplifier on a eu recours aux mêmes questions posées par CEFOR mais à la différence qu'on s'est beaucoup étalé sur l'impact des crédits octroyés par CEFOR. Ainsi fait, on a comparé les situations d'avant et d'après emprunt, tiré les impacts perçus et essayé d'expliquer les conséquences sur la vie des intéressés ainsi que les raisons qui font que la micro finance ait un impact positif au niveau de ses clients.

INTRODUCTION

La micro finance en soit n'est pas une idée nouvelle mais elle a été remise au goût du jour en 1978 par Mohamed Yunus prix Nobel de la paix 2006, lorsqu'il a créé une banque des pauvres la Grameen Bank. Cette idée de créer une banque des pauvres a eu un retentissement considérable dans le monde entier. Aussi micro finance est un terme qui revient souvent quand on entend parler de développement. Les bailleurs de fonds se dirigent de plus en plus vers cette nouvelle forme de financement du développement qui semble prometteuse à bien des égards. Cet outil peut, selon certains, avoir des effets positifs à plusieurs niveaux : économique, social et politique.

Cette étude tente d'explorer ces aspects en portant une attention particulière à la micro finance dans les bas quartiers d'Antananarivo qui abritent essentiellement des pauvres. Le présent ouvrage intitulé « les retombées de la micro finance à travers CEFOR » donne une idée de ce que pourrait réellement apporté le crédit pour les familles démunies dans les bas quartiers d'Antananarivo en répondant à la question d'impact des services de micro finance sur les pauvres. Ces services leurs sont ils bénéfiques ? Dans quels sens ?

La question de l'impact de crédit octroyé par la micro finance sur les conditions de vie est cruciale et délicate à traiter. A cet effet, évaluer l'impact nécessite une étude approfondie auprès des bénéficiaires. En vue d'apporter des réponses à ce problématique, la synthèse d'exploitation des données ainsi recueillies, analysées et interprétées, complétées par une observation personnelle servent à appuyer notre raisonnement : l'étude sera structurée en deux parties : en premier lieu nous allons étudier la micro finance dans sa généralité où nous évoquerons le concept, les caractéristiques inhérents à la micro finance ainsi que la présentation de CEFOR qui fera office de liaison avec la seconde partie traitant des impacts des services financiers et non financiers de CEFOR.

PARTIE I : GENERALITES DE LA MICRO FINANCE

Chapitre 1 : Concept de la micro finance

SECTION 1 : Présentations de la micro finance

1-1 Qu'est ce que la micro finance ?

-La micro finance est une opération de crédit volontaire de proximité à court terme et à faible montant.¹

La micro finance est un outil d'assistance aux pauvres, dans la mesure où on considère généralement qu'elle permet d'améliorer leurs moyens d'existence, de réduire leur vulnérabilité et de stimuler l'autonomie sociale aussi bien qu'économique.

L'histoire du micro crédit et de la micro finance remonte aux années 1840. Raiffeisen créa la Rhénanie, la première coopérative de crédit pour lutter contre l'usure qui surchargeait les paysans. En ces temps, les taux étaient exorbitants allant de 50 à 100 % pour une durée courte. La coopérative avait pour premier but d'offrir des cautions mutuelles aux banques afin que ses membres puissent évoluer vers la collecte de l'épargne pour pouvoir prêter directement à leurs membres.

En 1976, les conceptions de micro crédit et de micro finance furent redécouvertes à Bangladesh, avec la création de la Grameen Bank, une banque rurale bénéficiant d'un statut spécial. La Grameen Bank appelée encore « banque des pauvres » fut créée par Mohamed Yunus.

La micro finance a un double objectif² :

-favoriser l'accès des petits producteurs exclus du circuit bancaire à des services financiers de proximité et adaptés à la taille de leurs activités.

-réaliser une meilleure collecte de l'épargne des ménages et des petits entrepreneurs pour la réinjecter dans le circuit économique.

Aussi, ces principaux axes portent sur l'incitation à la production, l'accroissement de la productivité et la lutte contre la thésaurisation.

1-2 Qu'est ce qu'une Institution de Micro Finance (IMF) ?

Selon l'article 4 de la loi n° 2005-016 du 29 Septembre, les IMF sont des personnes morales, mutualistes ou non qui effectuent à titre habituel les activités de micro finance telle que l'octroi de micro crédit, la collecte de l'épargne et les services connexes.

¹ Bulletin juridique et fiscal de MCI, revue n°26-27

² Mada Journal Business, revue n° 090

Le Document de Stratégie Nationale de la micro finance (2008-2012) quant à lui la définit comme des « institutions chargées de fournir des services financiers diversifiés selon les normes de performances reconnues. Elles doivent rechercher l'efficacité et assurer un meilleur contrôle des risques d'opération »³.

L'histoire de la micro finance comporte trois périodes distinctes : avant 1990, de 1990 à 1995 et de 1996 à nos jours⁴.

La création des IMF à partir des années 90 est le résultat de la défaillance du système bancaire en milieu rural. La micro finance a démarré dans les zones rurales en appui au développement de l'exploitation agricole.

Avant 1990 : à cette époque, seule la BTM, exerçait la micro finance. Elle octroyait des crédits aux paysans mais l'activité n'arrivait pas à atteindre la majorité de la population rurale. Les marchés financiers ruraux sont ainsi dominés par des prêteurs informels (paysans voisins, négociants, commerçants et propriétaires fonciers) qui consentent aux paysans en difficulté financière des prêts en argent ou en nature (paddy), à des taux dont la valeur actualisée, variable selon les liens entre le prêteur et l'emprunteur pour atteindre 400 % l'an. La situation est également préoccupante en ville où le manque de dynamisme de l'offre est en partie attribué à la faiblesse du montant de crédits accordé aux entreprises par les banques. Cet état de fait a été l'origine de la création en 1990, des premières institutions de micro finance à Madagascar.

De 1990 à 1995 : phase d'émergence d'IMF

Entre 1990 et 1995, dans le cadre du développement du pays, les IMF (Institutions Financières Mutualistes) ont été créées. L'alliance de trois entités a encouragé la création de ces dernières à savoir :

- Les Bailleurs de fonds (Banque Mondiale, Union Européenne, Agence Française de Développement, Coopération Allemande, Inter coopération Suisse, ...) ;
- Le gouvernement à travers sa politique en faveur de la micro finance ;
- Les Agences d'Implantation et de Développement ou opérateurs techniques spécialisés pour l'encadrement technique des IMF (DID, FERT, IRAM, CIDR). Ainsi, de nombreuses IMF sont mises en place que ce soit mutualiste (CECAM/FERT en 1993, AECA/CIDR en 1990, OTIV/DID en 1994, ADéFI en 1995, TIAVO/WOCCU en 1995) ou non mutualiste (SIPEM en 1990,

³ Document de stratégie nationale de la micro finance (2008-2012)

⁴ [http //www.madamicrofinance.com](http://www.madamicrofinance.com)

VOLA MAHASOA/CIDR en 1993, APEM/PAIQ en 1987, CEM, ...) à Madagascar entre les années 1990 et 1995.

De 1996 à nos jours : les IMF commencent leur extension à partir de leur région originelle. Ce mouvement amorce la dynamique qui va amener les IMF de plus en plus à proximité des clients ruraux.

Désormais, le nombre d'IMF ne cesse d'augmenter et de se diversifier.

1-3 les fournisseurs de la micro finance à Madagascar.

Les principaux fournisseurs de la micro finance à Madagascar sont les IMF qui sont regroupées en trois grands groupes.

1- 3-1 les institutions financières mutualistes.

L'IFM est un groupement de personnes physiques ou morales, doté de la personnalité morale, sans but lucratif, fondé sur les principes de coopération, de solidarité et d'entraide mutuelle et ayant principalement pour objectif de collecter l'épargne de ses membres et ou de consentir du crédit à ceux-ci⁵.

1-3-2 les institutions financières non mutualistes.

Ce sont des institutions qui ne sont pas encore régies par un instrument juridique et sont caractérisées par les pratiques sous autres formes que mutualiste.

1-3-3 les autres structures de la micro finance.

Elles regroupent des institutions qui projettent d'exercer une activité de micro finance.

1-4 les associations professionnelles et les autres acteurs de la micro finance.

1-4 -1 les associations professionnelles

Ces associations sont d'abord d'utilités publiques et constituées de l'ensemble des IMF.

⁵ Loi bancaire n° 96020 article 4

Elles sont régies par la loi 2005-016 et ont pour rôle :

- la défense des intérêts de ses membres, en participant à la mise en œuvre de la SNMF et à son suivi, notamment en tant que membres de pilotage et comme interlocutrices des autres acteurs.
- la diffusion des pratiques optimales, des standards de performance, des codes de déontologie et au renforcement institutionnel notamment par la formation auprès des IMF membres.
- la collecte de données quantitatives et qualitatives sur les IMF membres afin de contribuer à une meilleure connaissance du secteur.

On distingue l'APIFM (Association Professionnelle des Institutions Financières) qui défend les intérêts des IMF mutualistes et l'AIM ou Association des Institutions de Micro finance non mutualiste pour les IMF non mutualistes.

1-4 -2 les autres acteurs de la micro finance

1-4 -2-1 : La CNMF

L'expansion de la micro finance, la diversité des institutions qui opèrent à Madagascar, la place que la micro finance est appelée à jouer dans le développement en général et celui du monde rural en particulier font que le rôle de la CNMF (Coordination Nationale de la Micro Finance) devient de plus en plus crucial. Parmi ces aspects déterminants il y a :

- la mise à jour et la diffusion des textes réglementaires composant le cadre légal ;
- la facilitation des implantations ;
- veiller la cohérence des activités.

1-4 -2 -2 : La CSBF

Les missions de la CSBF⁶ consistent à

- veiller au bon fonctionnement des établissements de crédits
- vérifier le respect des dispositions applicables
- sanctionner les manquements constatés

⁶ Selon loi bancaire article 35

Les domaines de compétence de la CSBF concernent trois axes qui sont l'autorité administrative, l'autorité réglementaire et contrôle et l'autorité disciplinaire.

1-4-2-3 : Le comité de pilotage (CP) de la mise en œuvre de la Stratégie Nationale

Le comité de pilotage de la mise en œuvre de SNMF a été mis en place en Octobre 2004, dont la vision est de « disposer d'un secteur de micro finance professionnel, viable et pérenne, intégré au secteur financier malagasy, offrant des produits et services diversifiés et innovants à la population rurale et urbaine, tout en assurant une couverture satisfaisante de la demande sur l'ensemble du territoire et opérant dans un cadre légal, réglementaire, fiscal et institutionnel, adapté et favorable »⁷.

Le CP est composé de membres représentant l'Etat, les Associations Professionnelles des banques, les bailleurs de fonds, la CNMF en assure le secrétariat.

1-4 -2 - 4 : les financeurs : les partenaires financiers

Ce sont principalement le FENU, PNUD, MCA, BM, BAD, AFD, FIDA, UE.

1-4 -2 -5 : clients et croissance récente⁸

Le profil type du client membre de la micro finance sont ceux qui n'ont pas accès aux institutions financières classiques faute de pouvoir remplir les conditions qu'elles posent (documents d'identification, garanties, dépôt minimum ...) Ou ceux qui mène généralement une activité génératrice de revenus dans le cadre d'une entreprise familiale mais peut être également un salarié.

En milieu rural, le client peut être un paysan, un propriétaire d'une petite unité de transformation alimentaire ou un épicier.

En milieu urbain, c'est un petit commerçant, un prestataire de services, un artisan, un vendeur de rue.

De 1998 à mars 2009, le nombre des membres (pour les Institutions Mutualistes) a presque été multiplié par 9 passant de 47 472 à près de 441 500. Pour les Non Mutualistes, le nombre de bénéficiaires de crédit a atteint plus de 108 000 au 31 mars 2009.

Cette croissance et développement rapide des activités des IMF au cours des dix dernières années se sont traduits par :

⁷ Organisation financière de proximité à Madagascar

⁸ <http://www.madamicrofinance.com>

- une couverture territoriale très étendue tant en milieu rural qu'en milieu urbain.
- l'augmentation du taux de pénétration : au plan national, les IMF mutualistes et non mutualistes regroupent au 31 mars 2009 près de 550 000 membres environ dont plus de 40% de femmes. En terme de pénétration de marché, environ 11% des familles malgaches sont actuellement bénéficiaires des services financiers offerts par ces institutions de micro finance contre moins de 1% avant 1990.
- et le développement des activités, volume des dépôts collectés auprès de la clientèle et le volume des crédits distribués.

Tableau n° 1 Evolution des activités des IMF Mutualistes de 1998 au 31 mars 2009.

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	03-09
Nombres de caisses	248	271	336	353	338	380	380	394	413	428	653	442
Nombres de membres	47 472	60 775	92 946	116 977	135 305	179 399	198 912	232 347	289 508	322 675	453 310	441 499
Encours d'épargne (en millions Ariary)	1 280	1 919	7 416	11 150	10 372	18 992	21 803	25 510	31 317	32 190	50 619	50 190
Encours de crédits (en millions Ariary)	3 316	4 703	7 562	9 260	11 212	19 519	25 382	36 235	40 219	53 248	80 300	61 041

(Source : APIFM) - 1 \$US ~1750 Ariary (2002 à 2008) et ~2000 Ariary en 2009

Tableau n° 2 Données statistiques des non Mutualistes réparties par IMF

Activités des IMF Non Mutualistes de 2002 au 31 mars 2009.

	2002	2003	2004	2005	2006	2007 (*)	2008	mars 09(*)
Nombres de clients	8 474	10 991	17 245	8 150	14 669	38 038	107 335	108 131
Encours de crédit (millions Ariary)	1 555	1 820	2 634	2 928	4 353	16 845	32 922	47 757
Montant crédit octroyé (millions Ariary)					8 303	nd		
Nombre de crédits octroyés					5 725	nd		
Encours d'épargne (millions Ariary)					-	4 940	12 684	14 671
Nombre de points de services					-	60	160	182

(Sources : AIM - CNMF) - 1 \$US ~1750 Ariary (2002 à 2008) et ~2000 Ariary en 2009

(*) : incluant Mahavotse, Access Banque, Microcred (outre les membres classiques de l'AIM)

SECTION 2 : La politique nationale en matière de micro finance

Le problème du développement à Madagascar est que, malgré son potentiel considérable en ressources naturelles, humaines et physiques, le pays demeure relégué parmi les plus pauvres du monde. La pauvreté touche près de 3/4 de la population, la population rurale étant la plus défavorisée. Afin de lutter plus efficacement contre la pauvreté, le gouvernement malgache se fixe un objectif de croissance économique forte et soutenue, préalable, indispensable à toute création et redistribution de richesses et à tout développement véritable. Le gouvernement s'est ainsi prononcé en faveur d'un système d'économie de marché caractérisé par la mise en place d'un environnement socio-économique favorable au développement du secteur privé, à la recherche de l'investissement étranger, au désengagement de l'Etat du secteur productif et à une lutte plus efficace contre la pauvreté.

2-1 Historique de la micro finance à Madagascar

Avant les années 90, pour s'entraider les membres de la communauté malgache pratiquent un type de financement populaire non formel la « tontine » appelé autrefois Ankandray.

Elle est constituée par l'association de six à quarante personnes d'une même communauté. Un responsable y est désigné pour se charger de la collecte d'un montant déterminé auprès de chaque membre périodiquement. La somme ainsi obtenue, qu'on appelle « tontine » est donnée à tour de rôle à chaque membre du groupe.

Comme la majorité de la population malgache vit en milieu rural, l'accès au crédit des banques, dans le but d'améliorer leur activité, est très difficile dû d'une part aux formalités complexes et au niveau des taux d'intérêt élevés, mais d'autre part à la réticence même des banquiers à prêter à ces personnes dont le risque d'insolvabilité est très grand.

Ainsi, l'idée de l'instauration de la micro finance est née de cette défaillance du système bancaire en milieu rural à partir de 1990 à Madagascar d'abord puis en milieu urbain vers les années 2000.

En somme, la micro finance se définit par la désignation des dispositifs permettant d'offrir de très petits crédits qui est la micro crédit à des familles pauvres pour les aider à fonder des activités productives ou génératrices de revenus leur permettant ainsi d'agrandir leurs très petites entreprises.

2-2 Contexte malgache

La politique économique du gouvernement évoque ses rôles sur la recherche de développement. L'objectif est d'assurer une croissance économique soutenue, et ce en partie grâce à l'augmentation de la contribution dans le cas d'investissements privés à la réduction de la pauvreté. L'un des moyens retenus pour atteindre cet objectif a été la réforme du Secteur Financier.

Ainsi, Le contexte politique et économique général du pays influe l'offre de micro finance.

Les politiques gouvernementales dans les domaines économiques et sociaux, ainsi que le niveau de développement du secteur financier conditionnent la manière dont les IMF proposent leur offre de service financier aux pauvres.

C'est cette politique qui vise le développement et la régulation du secteur de la micro finance à travers les reformes suivants :

- Une politique monétaire libéralisée concrétisée par :
 - la libéralisation du taux de change,
 - la libéralisation du taux d'intérêt, qui détermine la politique de crédit en manipulant ce taux d'intérêt à appliquer,
- La libéralisation du secteur bancaire autorisée par la loi 98 005 d'Avril 1998. Cette loi a été ensuite amendée par la loi 95 030 du 22/02/99, portant une nouvelle loi bancaire. Celle-ci favorise l'installation des institutions financières,
- La privatisation des banques d'Etat, son engagement à promouvoir et à développer le secteur de la micro finance,
- Une loi 2005-016 du 29 septembre 2005 relative à l'activité et au contrôle des Institutions de micro finance,
- La coordination du développement de la micro finance avec les intervenants sous la responsabilité du Ministère des Finances et du Budget, par le biais de la Coordination Nationale de la micro finance.
- La responsabilisation auprès de la Commission de Supervision Bancaire et Financière (CSBF) de la surveillance du secteur, du suivi de l'application des normes prudentielles et règles, et des autorisations des agréments.

Pour accompagner ce développement de la micro finance, pour la première fois le gouvernement s'est engagé volontairement dans une déclaration de politique nationale de la

micro finance en Mars 1999⁹, approuvée par l'Assemblée Nationale puis le Document de Stratégie Nationale de Micro Finance fût élaboré en avril 2004 et a eu l'approbation du Gouvernement en juin 2004. Ce même document a été révisé et aligné aux objectifs et directives du MAP en octobre 2007.

2-3 Types de micro finance à Madagascar

A titre de rappel, le secteur de la micro finance présente trois grandes catégories d'institution financière :

- Les Institutions Financières Mutualistes (IFM) : elles sont caractérisées par l'approbation de la Commission de Supervision Bancaire et Financière.

Les IFM gèrent leurs activités par des caisses primaires. Les caisses de base sont gérées par les membres eux même par la constitution des structures de gestion que sont l'Assemblée Générale et le Comité de Gestion et assurent bénévolement leur mission.

Les résultats des exercices des institutions de base ne sont pas redistribués sous forme de dividendes mais réincorporés afin d'augmenter les moyens d'autofinancement et de rendre pérenne l'activité financière.

- Les Institutions Financières Non Mutualistes (IFNM) : elles ne sont pas encore régies par un instrument juridique, et sont caractérisées par les pratiques sous autre forme que mutualiste. Ce sont des institutions à base de clients et peuvent être classées en deux groupes qui se distinguent par leurs objectifs :

- D'une part, celles qui assurent une mission d'ordre social et distribuent des petits crédits en fonction des fonds dont elles sont dotées. En plus des activités bancaires, cette catégorie d'institutions dispense des formations à l'intention de la population la plus défavorisée en vue de les aider à la création de micro entreprises individuelles ;

- D'autre part, celles qui opèrent généralement avec un but lucratif et ce sur une base de capital assez conséquent. Elles sont donc des sociétés commerciales et gérées d'une manière plus professionnelle. Par rapport à la première catégorie, la valeur des crédits individuels qu'elles distribuent est plus élevée.

⁹ [http // www. Ksurf.net/smb-mad /gtmicrofinances.htm](http://www.Ksurf.net/smb-mad/gtmicrofinances.htm)

Dans ces activités, les IFNM peuvent collecter des dépôts.

- Les organisations Financières de Proximité (OFP) : cette dernière catégorie est considérée comme une autre structure de la micro finance c'est-à-dire ceux qui projettent d'exercer les activités destinées aux IMF.

SECTION 3 Phase de développement du secteur de la micro finance¹⁰

3- 1 phase de démarrage

Durant cette phase, les activités de micro finance sont introduites en général sous formes de projet pilote. Les produits et services sont peu diversifiés. En fait, ils sont dans une phase de test et de développement pour un marché en création. Au niveau des IMF, un accent est mis sur les ressources humaines capables de proposer des méthodologies et modalités de services et produits rentables. Au cours de cette phase, les subventions sont dominantes. On assiste vers la fin de cette période à deux phénomènes : d'une part, des échecs de projets pilotes à cause notamment de la mauvaise qualité de portefeuille de crédit et d'autre part, la réussite de certaines expériences ayant appliqué des méthodologies adoptées au contexte et des pratiques optimales de micro finance. En résumé, au cours de cette période, la priorité est aux développements des produits adaptés à la création d'un marché pour la micro finance.

3- 2 phase d'expansion

C'est la phase au cours de laquelle des IMF leaders se préoccupent d'élargir la gamme de leur opération et de leur clientèle. Leur réussite leur permet de monopoliser une grande part du marché potentiel. D'autres IMF s'inspirent et copient leurs méthodologies. L'accent est mis sur le développement des activités et des démarches des IMF sur la mobilisation des ressources pour financer la croissance. L'expansion du secteur permet de réaliser des économies d'échelle et des résultats d'exploitation positifs. Les IMF continuent de bénéficier de subventions pour le renforcement institutionnel mais elles recourent à des prêts souples des banques, des bailleurs de fonds et de certains investisseurs pour financer leur croissance. On observe au cours de cette phase que la demande en produits et services financiers est

¹⁰ Le secteur de la micro finance. Diagnostic et analyse des opportunités d'investissement

importante mais largement insatisfaite. La priorité est au développement des institutions en vue de répondre à cette demande.

3-3 phase de consolidation

C'est la phase au cours de laquelle les IMF leaders se focalisent sur leur viabilité et sur la pérennité de leur opération. L'accent est mis sur le renforcement institutionnel. C'est en effet, une étape caractérisée par la formalisation de l'organisation interne des IMF (manuel de procédure et de gestion des produits). Le secteur de la micro finance se formalisant, la réglementation du secteur devient nécessaire. La concurrence est vive entre les IMF qui sont obligées d'améliorer leur productivité et d'innover pour conserver et élargir leur part de marché. Les subventions au secteur s'amenuisent et n'interviennent que sur des aspects tels que le renforcement des capacités des principaux acteurs du secteur. Au cours de cette phase, on constate que certaines IMF commencent à intégrer dans leur portefeuille de nouveaux clients (micro et petites entreprises et même PME). La priorité est accordée à l'amélioration de la réactivité aux besoins des clients et à la diversification des produits.

3 -4 phase d'intégration

Dans la phase d'intégration, les IMF leaders font parties intégrante du secteur financier formel réglementé par la banque centrale et offrent une gamme de produits répondant aux besoins de la majorité des segments du marché. Cette intégration du secteur de la micro finance au secteur financier formel permet l'accélération de la croissance et du développement économique. Cette phase est caractérisée par la disparition des subventions pour les IMF qui s'autofinancent et ont accès aux fonds commerciaux pour financer leur croissance et servir à la fois leur clientèle de base et des clients haut de gamme. Au cours de cette phase, les institutions financières formelles (banques et établissement de crédit) sont de plus en plus engagées dans le secteur de la micro finance, en créant des unités ou des départements pour fournir des produits et services à une catégorie de clients considérés comme pauvres et à bas revenus.

Chapitre II : Caractéristiques inhérents à la micro finance

SECTION 1 : L'asymétrie d'information¹¹

Les comportements et les situations courantes de l'économie de marché sont souvent analysés par l'asymétrie de l'information. Cette asymétrie d'information existe lorsqu'un agent économique est mieux informé qu'un autre sur ses propres caractéristiques et actions qu'il va entreprendre. Par exemple, les gestionnaires d'une société savent s'ils sont honnêtes ou s'ils disposent d'une meilleure information sur la solidité de leur affaire par rapport à l'information dont disposent les actionnaires de la société. Akerlof, met en évidence une situation d'asymétrie d'information sur un marché. Le marché étudié est celui des lemons que l'on peut traduire par « tacots » ou « rossignol » c'est-à-dire les voitures présentant des vices cachés sur le marché des voitures d'occasion. Dans le marché des tacots, les vendeurs possèdent de l'information supplémentaire par rapport aux acheteurs sur la qualité des produits et sont incités à tromper ceux-ci en leur vendant une mauvaise voiture au prix d'une bonne.

Dans le cadre de la micro finance, cette théorie se matérialise par un demandeur qui est mieux informé sur le projet qu'il va présenter à l'offreur de crédit.

On distingue trois types d'asymétrie d'information :

- les asymétries d'informations ex-ante ou les prêteurs ne peuvent évaluer la vraie valeur de l'emprunteur et sa capacité exacte de remboursement.
- les asymétries d'information ongoing qui interviennent une fois le crédit octroyé et qui permettent à l'emprunteur de changer de projet à l'insu du prêteur.
- les asymétries d'information ex-post à la réalisation du projet qui peuvent inciter l'emprunteur à cacher ses résultats pour minimiser ses remboursements.

¹¹ Cours sur les imperfections du marché

SECTION 2 : Le modèle de Stiglitz et Weiss et le rationnement de crédit

Le rationnement de crédit désigne le fait que parmi des demandeurs de crédit supposés identiques, certains obtiennent le crédit et d'autres ne l'obtiennent pas, bien que ces derniers soient prêts à payer des taux d'intérêt plus élevés. Le rationnement de crédit fait référence à une situation où certaines catégories d'individus soient incapables d'accéder au marché de crédit compte tenu du taux d'équilibre du marché. L'explication pertinente de la persistance du rationnement de crédit réside dans l'asymétrie informationnelle.

Sur la base de la micro finance, cette théorie se manifeste sur le fait que l'emprunteur propose un taux d'intérêt élevé, afin de convaincre le banquier de lui octroyer du crédit. De ce fait, cet acte sert au banquier de distinguer du bon au mauvais client, car seules les entreprises dont le projet est à rentabilité certaine accepteraient d'emprunter à de telles conditions.

SECTION 3 : L'aléa moral

L'aléa moral, se manifeste après l'octroi du prêt, le principal est confronté à cet aléa (hasard) si l'agent modifie les termes du contrat signé ex ante en menant ex post des actions qui ne vont pas dans l'intérêt du principal. Il peut s'agir pour l'emprunteur de s'engager par exemple dans des activités risquées qui réduisent la probabilité du remboursement du prêt.

L'aléa moral ne saurait être associé à l'asymétrie d'information dans la mesure où, le prêteur peut bien être informé sur les agissements de l'emprunteur, mais n'ayant pas les moyens où s'il est coûteux d'empêcher l'emprunteur de nuire à ses intérêts l'agent aura un comportement d'aléa moral qui lui-même dépendra des procédures de faillite.

SECTION 4 : La sélection adverse

La sélection adverse ou anti- sélection est un phénomène statistique et économique qui joue un rôle important notamment dans les domaines de l'assurance et la gestion du risque, par lequel une offre faite sur un marché aboutit à des résultats inverses de ceux souhaités, à cause d'asymétrie d'information. C'est une forme du problème principal agent. Dans une

situation principal agent, le problème de la sélection adverse est essentiellement basé sur l'incertitude concernant le type de l'agent, contrairement à une situation d'aléa moral.

Elle se manifeste par la difficulté pour le client d'appréhender : le niveau de compétence et d'expérience du fournisseur, l'adéquation du produit ou des compétences du fournisseurs à ses besoins, le contenu et la qualité effective du produit ou du service.

L'exemple d'Akerlof dans son marché de tacots montre qu'en situation d'asymétrie d'information, le risque de sélection adverse va conduire à ce que le marché des voitures d'occasion ne propose que des épaves.

Chapitre III : Présentation de CEFOR

Crée en 2001, CEFOR ou crédit épargne formation est une association malgache. Elle poursuit les activités menées par l'ONG Inter aide de 1995 c'est-à-dire l'octroi des petits prêts aux familles pauvres d'Antananarivo Renivohitra pour favoriser leur insertion économique et sociale.

SECTION 1 : Mission

L'objectif général est la réduction de la pauvreté à Antananarivo à travers l'insertion économique des familles les plus pauvres.

L'objectif spécifique est l'amélioration des conditions de vie par la création ou le développement d'activité génératrice de revenu de part la micro crédit et les formations.

SECTION 2 : Principes d'action

L'association couvre actuellement 137 fokontany soit 2/3 des fokontany existants dans la Commune Urbaine d'Antananarivo. Ces fokontany rassemble 1200000 habitants soit plus de 60 pour cent de la population urbaine du pays pour une population totale estimée à presque 18 millions d'habitants.

CEFOR cible essentiellement les familles en grandes difficultés des quartiers pauvres d'Antananarivo notamment Andavamamba, Anosibe, Isotry ; 67 ha, Tsaramasay, Itaosy, Ambohimanarina, Andravohangy. CEFOR adopte une démarche participative visant à permettre aux bénéficiaires d'améliorer par eux même leur condition de vie. Les familles sont sélectionnées suivant les critères : revenu, épargne type d'activité, santé, habitat, éducation, intégration sociale.

SECTION 3 : Présentation des services de micro finance de CEFOR

Le micro crédit permet aux bénéficiaires ciblés par CEFOR (les habitants les plus pauvres de la basse ville d'Antananarivo souhaitant créer ou développer une activité génératrice de revenus) d'accéder à un prêt productif. L'octroi d'un ou plusieurs prêt(s), associé à un ensemble de plusieurs formations et à un service personnalisé de suivi et de

conseil, doivent permettre aux bénéficiaires d'assurer des revenus durables pour eux-mêmes et leur famille.

Les différents services proposés par CEFOR sont les suivants :

- ✧ le prêt productif individuel qui est proposé sans garantie matérielle ni épargne préalable à un taux d'intérêt fixe de 3 % mensuel.

Après le premier prêt, les emprunteurs peuvent bénéficier de prêts successifs selon leur besoin et en cas de réussite du prêt précédent (incluant l'obligation de constituer une épargne à la fin du prêt). L'octroi de prêts successifs favorise la pérennité de l'activité du bénéficiaire et permet d'améliorer l'impact économique et social.

- ✧ la formation théorique des emprunteurs qui est dispensée sous la forme de trois modules distincts : « attitude commerciale et tenue des comptes », « budget familial et sensibilisation à l'épargne » : ces deux modules sont obligatoires pour tous les partenaires et sont suivis au cours du premier prêt et l' « entrée dans le secteur formel ». La majorité des crédits octroyés sont destinés à élargir le secteur informel c'est-à-dire à des activités informelles.

Un 4ème module de formation a été rajouté en 2007 sur l' « hygiène corporelle et domestique » et est proposé à certains partenaires en fonction des besoins identifiés par CEFOR.

- ✧ des formations pratiques qualifiantes sont également proposées depuis 2007 dont, l'objectif est de former les bénéficiaires, sur une courte durée et pour un coût modique, sur un savoir faire très précis, leur permettant d'élargir leur gamme de produits ; les formations vont de la pâtisserie et la couture, des activités à la portée intellectuelle de tous et qui pourront engendrer des emplois pour leur bénéficiaires ; les principales cibles sont les femmes.

Le suivi conseil est proposé individuellement en cours de prêt, essentiellement aux emprunteurs éprouvant des difficultés de remboursement et permet à l'emprunteur de mettre en œuvre des méthodes et des solutions simples pour développer au mieux son activité. Ce service permet également de sensibiliser certains entrepreneurs du secteur informel à la poursuite de leur activité dans le secteur formel par la constitution légale d'entreprises ou encore par la création de coopérative d'achat et de vente.

- ✧ un service d'épargne est proposé à l'ensemble des bénéficiaires de CEFOR qui est soit obligatoire dans le cas de l'octroi d'un prêt (pour constituer un fonds de garantie pour les prêts successifs uniquement) soit volontaire. Cette épargne rémunérée a une fonction de stabilisation des ressources financières. Elle permet également aux familles de faire face à des dépenses imprévues ou de planifier des projets à plus long terme.

SECTION 4 : Profil des emprunteurs

4-1 Profil général

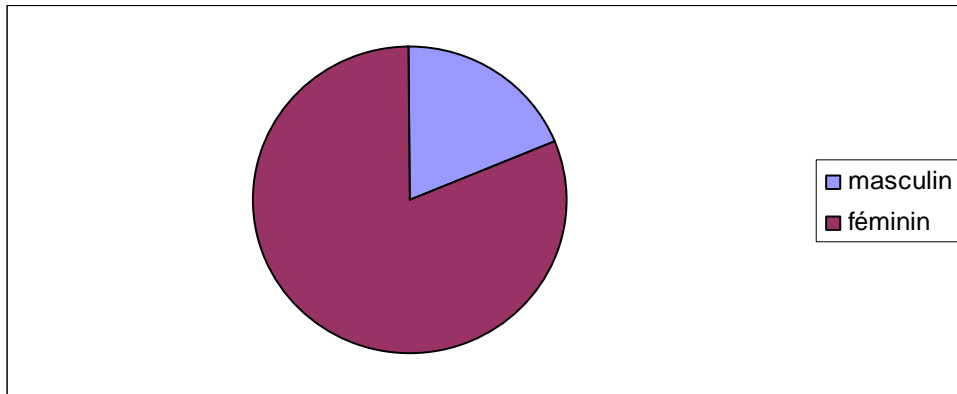
- Les emprunteurs CEFOR sont constitués à 81 % de femme, (cette proportion est assez élevée car les femmes ont besoin de fonds de roulement pour créer ou soutenir une activité débutante, là où les hommes sont déjà engagés dans la vie active), l'âge moyen est de 38 ans et est relativement homogène par rapport à cette moyenne. La moitié des emprunteurs n'a pas dépassé le niveau primaire en termes d'étude. La grande majorité des emprunteurs vivent en couple (81%), le conjoint ayant un âge et un niveau d'étude similaire à celui de l'emprunteur.
- Les ménages touchés par CEFOR sont constitués en moyenne de 4,9 personnes. 93% des ménages emprunteurs ont des enfants, le nombre moyen d'enfants par ménage étant de 2,9. Un quart des ménages accueille également, de façon permanente, un membre extérieur à la famille nucléaire.
- Le ménage type empruntant chez CEFOR est donc composé d'une mère (qui contracte l'emprunt), d'un père et de trois enfants.

Tableau n° 3 Caractéristiques sociales des emprunteurs CEFOR

GENRE	
✓ Masculin	19%
✓ Féminin	81%
Age	
✓ 21 à 30	30%
✓ 31 à 40	37%
✓ 41 et plus	33%
Nombre de membres dans le ménage	
✓ 1 à 3	21%
✓ 4 à 5	51%
✓ 6 et plus	29%
Niveau d'études	
✓ Pas primaire et début primaire	33%
✓ Secondaire et plus	37%
Statut familial	
✓ Célibataire	2%
✓ Marié	76%
✓ Séparé, divorce, veuf	22%

(Source CEFOR)

Graphique n° 1 Les emprunteurs CEFOR suivant le genre



L'auteur

4- 2 Profil selon les activités

- L'immense majorité des emprunteurs CEFOR exercent un auto emploi informel (75%), un petit nombre d'entre eux passant d'un statut informel à un statut formel au fil du temps. Le secteur d'activité principal est l'achat/revente (60%) et reste stable.
- Les conditions d'exercice de l'activité (type de local, emplacement) : 62% travaillent dans des conditions précaires (absence de local même temporaire) et principalement sur un marché (48%).
- Le conjoint exerce dans la majorité des cas un emploi, soit informel (50%), soit salarié (32%), qui représente la majorité des compléments de ressources des emprunteurs (l'existence de ressources financières complémentaires est mentionnée par 67% des emprunteurs). 38% des conjoints travaillent avec l'emprunteur au sein de l'activité ayant fait l'objet de l'emprunt.
- Une faible proportion des emprunteurs emploie une autre personne pour leur activité, mais cette proportion a doublé depuis le premier prêt (de 4,5% à 8,7%).

Tableau n°4 Situation résumée du programme au 31 mars 2008

<ul style="list-style-type: none">▪ Nb de prêts en cours : 3 968▪ PAR 7* : 22,3%▪ PAR 30* : 8,7%▪ Taux de rétention : XXX	<ul style="list-style-type: none">▪ Encours (Capital) : 294,1 millions Ar [112 549 Euros]▪ Taux de remboursement (1 mois après maturité) : 97,4%
--	---

(Source CEFOR)

* « PAR 7 » est le Portefeuille A Risque à 1 échéance manquée (7 jours de retard). Cela indique le poids de l'ensemble des échéances non remboursées des emprunteurs qui ont manqué au moins une échéance de remboursement.

* « PAR 30 » est le Portefeuille A Risque à 4 échéances manquées (30 jours de retard). Cela indique le poids de l'ensemble des échéances non remboursées des emprunteurs qui ont manqué au moins quatre échéances de remboursement

PARTIE II : IMPACTS DES SERVICES FINANCIERS ET NON FINANCIERS DE CEFOR

Chapitre I: Impacts financiers

SECTION 1 : Chiffre d'affaires, Bénéfice Net Mensuel et revenus

Plus de trois quarts des emprunteurs connaissent une augmentation entre avant emprunt et 2008 : 74 % pour le CA ,73 % pour le BNM et 83 % pour les revenus. Le BNM étant le gain réalisé dans l'exercice pendant un mois.

Le taux de progression moyen est de 281 % pour le CA, 205 % pour les BNM et 241 % pour les revenus. L'échantillon enquêté en 2005 révèle une tendance similaire, à savoir une augmentation continue entre avant emprunt, 2005 et 2008. En outre, la répartition des emprunteurs en fonction des tranches évolue en faveur d'une augmentation d'emprunteurs présents dans les tranches de CA, BNM, et revenus les plus élevés au détriment des tranches les plus basses. La comparaison avec les non emprunteurs révèle que ces derniers connaissent une augmentation mais pas assez forte que celle des emprunteurs. Cette différence est due au fait que les emprunteurs bénéficient des conseils et suivi par rapport à leurs activités.

L'augmentation des revenus fait partie des divers résultats attendus des IMF de part les crédits attribués mais également de part les activités que ces crédits engendreraient, par la création d'emploi par exemple. Le mécanisme est simple : une augmentation du revenu entraîne une augmentation de la production due à l'augmentation de l'investissement c'est-à-dire le montant consacré au fonctionnement de l'activité.

Dans ce sens que ces crédits sont bénéfiques pour l'économie suivant leur utilisation.

Tableau n° 5 Comparaison des situations de revenu des emprunteurs avant et en-cours de crédit

	Emp(1)	Emp(2)	Nombre d'observation	Intervalle de confiance
Revenus du ménage				
Revenu net moyen (kfmg)	493	878	199	
Taux de croissance et catégorie de revenus initial (kfmg)	Inférieur à 450 Supérieur à 451	94 (124%) 105 (70 %)	199	95 %

(Source CEFOR)

Emp (1) situation des emprunteurs avant d'avoir recours aux services de micro finance CEFOR

Emp (2) situation des emprunteurs en cours de prêts CEFOR en 2005

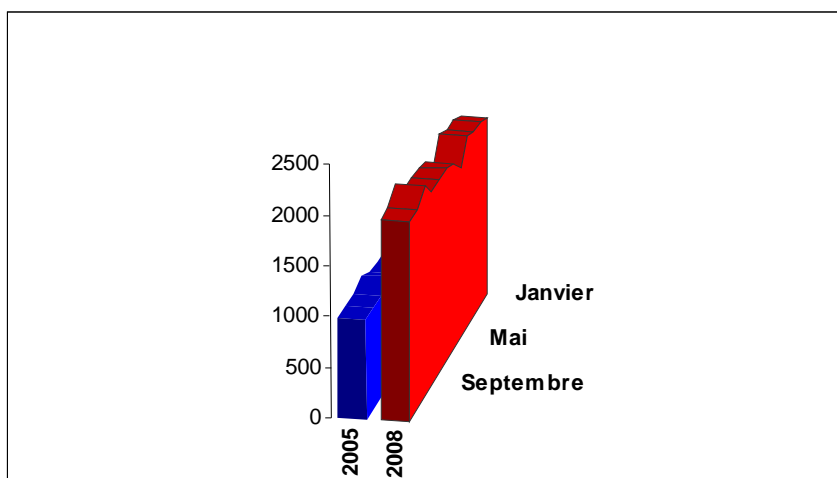
Tableau n° 6 Evolution des revenus des ménages avant et après emprunt

	2005	2008
Janvier	950	1876
Février	980	1936
Mars	1009	1936
Avril	896	1993
Mai	970	1770
Juin	995	1916
Juillet	991	1965
Août	985	1957
Septembre	1070	1945
Octobre	1001	2113
Novembre	998	1977
Décembre	988	1971

Enquête faite par CEFOR

Le tableau ci-dessus relate l'évolution des revenus des ménages d'une agence de CEFOR. L'échantillonnage est composé de 43 ménages dont les membres sont compris entre 4 et 5. Ces ménages ont un revenu moyen de 275 Kfmng avant emprunt.

Graphique n°2 Evolution des revenus des ménages



L'auteur

De part ces diverses données on constate effectivement une augmentation des revenus des membres de CEFOR. Cette augmentation est présente dans toutes les agences de CEFOR. Aussi, avec ces quelques 7000 clients sur une population totale de 1200000 (population des quartiers d'intervention de CEFOR, l'augmentation des revenus peut être considéré comme minime par rapport aux nombres total de la population et par rapport aux pauvres, néanmoins cette évolution des revenus est très bénéfique dans le sens où comme vue auparavant, les bénéficiaires sont majoritairement des femmes. Les femmes qui investissent beaucoup pour l'amélioration du bien être de la famille. Il est évident que par cette amélioration du niveau de vie, les autres non bénéficiaires de la micro finance auront eux aussi l'envie d'adhérer à ce programme et bénéficieront aussi de l'augmentation des revenus. Par effet d'imitation donc, on se retrouve dans des quartiers où les habitants sont aptes à s'assumer et à assouvir ses besoins. Et même si cela ne se produit que dans quelques localités, le fait est que un pas est franchi dans la réduction de la pauvreté.

SECTION 2 : Capacité d'épargne mensuelle

Notons d'abord qu'afin de permettre aux plus démunis d'avoir accès à cette épargne rémunérée, le dépôt initial minimum pour ouvrir le compte est de 100 Ariary, le montant minimum par versement ultérieur est de 50 Ariary et afin de ne pas entrer en concurrence avec les banques primaires, le montant maximum par versement est fixé à 100.000,00 Ariary et la fraction du compte supérieure à 1.200.000,00 Ariary n'est pas rémunéré. Le compte épargne est cependant illimité, comme les retraits. Le taux d'intérêt est fixé par an (4,50 % en 2008).

L'évolution de la capacité d'épargne mensuelle est positive dans la mesure où le nombre d'emprunteurs arrivant à construire une capacité d'épargne mensuelle (CEM) augmente : 62 % des emprunteurs possèdent une CEM en 2008 contre 41 % avant emprunt ; ainsi que la CEM elle-même (le montant moyen de cette CEM s'élève à 34 kAr en 2008 contre 22 kAr avant emprunt).

Les non emprunteurs ne connaissent pas une évolution aussi positive (seuls 23 % des non emprunteurs possèdent une CEM en 2008, d'un montant moyen de 25 kAr). Entre 2005 et 2008, les emprunteurs sont les plus nombreux que les non emprunteurs à connaître une augmentation, et la valeur moyenne de leur CEM augmente moins que pour les emprunteurs.

Les emprunteurs en cours en 2008 sont significativement plus nombreux que les emprunteurs clôturés à posséder une CEM, même le montant de cette CEM est similaire dans les deux cas.

La CEM augmentait d'autant plus que le BNM augmentait.

SECTION 3 : Epargne monétaire totale disponible

L'épargne Monétaire Totale Disponible (EMTD) semble également progresser favorablement puisque 87 % des emprunteurs possèdent une EMTD en 2008 contre seulement 2 % avant emprunt. Le montant moyen de cette EMTD s'élève, en 2008, à 62 kAr. Les non emprunteurs sont moins nombreux à posséder une EMTD (26 %) mais elle est d'un montant moyen plus élevé (98 kAr), en effet, les emprunteurs sont plus actifs financièrement. Ils dépensent plus dans leurs activités pour pouvoir en tirer plus.

L'EMTD varie beaucoup en fonction du statut de l'emprunteur vis-à-vis de CEFOR (123 kAr pour les emprunteurs en cours contre 18 kAr pour les emprunteurs clôturés).

La progression de l'EMTD est liée au montant total octroyé et au nombre de prêts octroyés et la stagnation de l'EMTD semble liée à l'existence d'événements entraînant des dépenses (ce qui confirme le rôle d'amortisseur financier de l'épargne).

L'épargne est la part de revenu qui n'a pas été consommée. C'est une renonciation à la consommation. Dans le cas des ménages, l'épargne peut revêtir trois formes : soit elle est thésaurisée sous forme de l'or ou de billets soit destinée à un investissement lors d'un achat de logement soit elle est confiée au système financier. Cette fois-ci elle joue un rôle dans l'économie car va être utilisée par un autre agent autre que l'épargnant pour ses activités.

L'épargne induit à une notion de réserves issue d'une action consciente et voulue. C'est une attitude volontariste¹².

Les ménages consomment et épargnent en fonction de leur cycle de vie. Cette théorie tend à démontrer qu'un ménage type, emprunte lorsqu'il est jeune, épargne durant sa vie active et désépargne à la retraite. Au niveau d'un pays, on devrait trouver une relation entre le taux d'épargne et la structure par âge de la population qui vérifie cette hypothèse. La théorie du cycle de vie repose cependant sur plusieurs hypothèses fortes :

¹² CREAM, essai de détermination de l'épargne d'une fonction d'épargne nationale à Madagascar

- les ménages épargneraient exclusivement en vue de financer leur période de retraite durant laquelle ils vont désépargner. C'est oublier cependant que l'on souhaite ardemment transmettre un héritage et conséquemment conserver une épargne.
- les ménages connaîtraient a priori leurs revenus futurs et leur durée de vie. Cela est peu vraisemblable et laisse du même coup la place à la constitution d'une épargne de précaution.
- les ménages épargneraient dans la mesure où ils ne perçoivent pas de revenus de transfert à leur retraite.

Comme tout le monde les pauvres ont besoin d'épargner et les institutions financières de micro finance les aident dans cette direction.

SECTION 4 : Actifs

Les actifs des emprunteurs ont globalement augmenté de façon significative entre avant emprunt et 2008 (+ 76 % en moyenne), cette augmentation concernant 74 % des emprunteurs. Il existe cependant une forte disparité des valeurs selon les emprunteurs. L'analyse des enquêtes 2005 révèle une augmentation constante des actifs entre avant emprunt, 2005 et 2008.

L'augmentation des actifs se traduit notamment par un équipement de la maison qui augmente, en particulier pour les actifs moyennement onéreux et de loisir.

La situation des emprunteurs CEFOR est significativement plus favorable pour les emprunteurs CEFOR que pour les non emprunteurs, en nombre de personnes concernées par l'augmentation des actifs, en valeur (absolue et relative) de cette augmentation ainsi qu'en valeur finale des actifs possédés.

Les actifs qu'ils soient productifs ou non, influent sur le bien être du ménage car satisfont leurs besoins. A long terme, ils représenteront une assurance contre les risques qui pourront condamner les ménages dépourvus à une compression insupportable de leur niveau de vie.

Les actifs garantissent la survie économique du ménage.

Chapitre II: Impacts sociaux

SECTION 1 : Dépenses sociales

Les dépenses sociales (habitat, santé, nourriture, vêtements) ont augmenté entre avant emprunts et 2008, à l'exception des dépenses de collectivité, cette augmentation concernant la majorité des enquêtes (entre 60 et 80 %).

En 2008, on constate que les emprunteurs CEFOR dépensent plus que les non emprunteurs en habitat, éducation, nourriture mais ont des dépenses équivalentes en santé, vêtements et collectivité.

En termes d'évolution des dépenses sur la période avant emprunt – 2008, la situation est légèrement moins favorables que ci- dessus pour les emprunteurs : par rapport aux non emprunteurs, les emprunteurs ont plus augmenté leurs dépenses d'éducation, de nourriture (et d'habitat dans une moindre mesure) mais ont moins augmenté leurs dépenses de santé et de vêtements. Dans la mesure où, toujours après la formation, les emprunteurs ont beaucoup conscience de l'importance de l'éducation face aux diverses situations de la vie. Aussi, ils sont beaucoup plus exigeants par rapport à l'hygiène qu'elle soit corporelle ou alimentaire, de ce fait, ils sont en bonne santé et ne requiert pas les services de médecin.

On note que les dépenses de nourriture et de vêtement augmentent d'autant plus que le BNM et les revenus augmentent.

La consommation est fonction de revenu. Plus le revenu augmente, plus la consommation augmente. Néanmoins, cette consommation est souvent liée aux besoins alimentaires car s'agissant de ménages pauvres. D'ailleurs d'après l' INSTAT, à Madagascar dans l'ensemble, 70,1 % des consommations sont consacrés à l'alimentation¹³.

Toutefois, cette part importante de revenu consacré à la consommation n'est pas forcément du gaspillage, une population bien nourrie fournit plus d'effort et augmentera sa production et donc son revenu.

¹³ INSTAT, Rapport économique et financier

Tableau n° 7 Evolutions des dépenses sociales des emprunteurs CEFOR

	Avant Emp (1)	Après Emp (2)
Dépenses d'éducation		
Ratio d'emprunteur ayant accru leur dépense		18 %
Ratio d'emprunteurs n'y consacrent aucune dépense	35 %	21%
Taux de croissance des revenus et accroissement des dépenses		
-6 à 0 %		1%
1 à 70%		17%
70,1 à 1000%		21%
Dépenses en nourriture		
Ratio d'emprunteurs ayant accru leur dépense		43 %
Ratio d'emprunteurs consacrant plus de 5000 kfmng par an	22 %	65 %
Taux de croissance des revenus et accroissement des dépenses		
-6 à 0 %		4 %
1 à 70 %		27 %
70,1 à 1000 %		35 %
Dépenses de santé		
Ratio d'emprunteurs ayant accru leur dépense		20 %
Ratio d'emprunteurs n'y consacrant aucune dépense	13 %	7 %
Ratio d'emprunteur y consacrant moins de 100 kfmng	93 %	73 %
Dépenses d'habitat		
Ratio d'emprunteurs ayant accru leur dépense		21 %
Ratio d'emprunts n'y consacrant aucune dépense	88%	68 %
Ratio d'emprunteurs ayant accru leurs dépenses de loyer		9 %

Enquête faite par l'auteur

SECTION 2 : Comportement personnel

L'alimentation semble s'améliorer légèrement pour les emprunteurs en cours mais pas pour les emprunteurs clôturés.

L'hygiène domestique et corporelle est moyenne pour l'ensemble des emprunteurs (mais augmente avec le niveau d'études).

Concernant les conditions d'habitation, très peu d'emprunteurs changent de logement, entraînant ainsi une stabilité en termes de nombre de pièces, surface et structure de l'habitation. L'état global des habitations s'est cependant amélioré (augmentation des structures saines).

SECTION 3 : Acquis en matière de formation

Les 2/3 des emprunteurs CEFOR ont suivi les deux formations théoriques obligatoires « attitude commerciale et tenue de compte » et « budget familial et épargne » tandis que 12 % ont suivi la formation facultative « entrée dans le secteur formel ». Ils sont plus intéressés dans le fonctionnement des diverses activités que dans le critère de la formalité. Leur premier souci est de fructifier leurs affaires pour un meilleur niveau de vie.

Les formations ainsi que le suivi- conseil semblent avoir un effet positif sur les emprunteurs dans certains domaines.

Les actions de fidélisation des clients (réalisées par 79 % des emprunteurs) sont plus fréquentes chez les emprunteurs ayant suivi la formation « attitude commerciale et tenue de compte » ou ayant bénéficié de suivi –conseil. Par contre, la pratique du groupement des achats (peu fait) et du changement de fournisseurs (beaucoup fait) progresse peu.

Les enseignements de la formation « budget familial et sensibilisation à l'épargne » n'a pas de réelle influence sur la pratique de la comptabilité (rarement mise en œuvre) mais est plus probante sur la pratique de l'épargne.

Les enseignements de la formation « entrée dans le secteur formel » ainsi que le suivi- conseil ont une influence notable sur les emprunteurs, en les incitant à faire les démarches d'obtention de patente.

Par rapport aux activités entreprises, après formation et octroi du crédit, on note une prédominance des auto emplois informels. Ce qui constitue une défaillance du volet

formation. Cette prédominance montre que les ménages ne sont pas assez conscients de l'intérêt d'une activité formelle par rapport à l'économie du pays.

Tableau n° 8 Caractéristiques socio-économiques des emprunteurs CEFOR

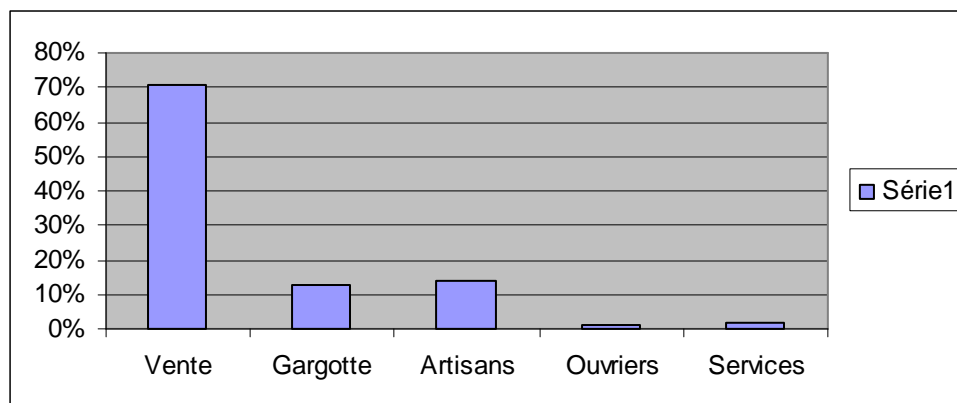
emplois	Emprunteur (1)	Emprunteur (2)
Auto- emploi formel	6 %	5 %
Auto- emploi informel	86 %	91 %
Salarié	5 %	3 %
Travail à domicile	2 %	1%
Sans emploi	1 %	1 %

Enquête faite par l'auteur

Emprunteur (1) : situation des emprunteurs avant d'avoir recours aux services de micro finance

Emprunteur (2) : situation des emprunteurs en-cours de prêt CEFOR

Graphique n° 3 Types d'activités après emprunt



Enquête faite par l'auteur

Les activités d'achat- revente de produits avec ou sans transformation prédominent chez les emprunteurs (71 %). Il s'agit là, en effet, d'un domaine classique des besoins de crédit et d'une activité dominante exercée par les habitants les plus pauvres et sans qualification des quartiers d'intervention.

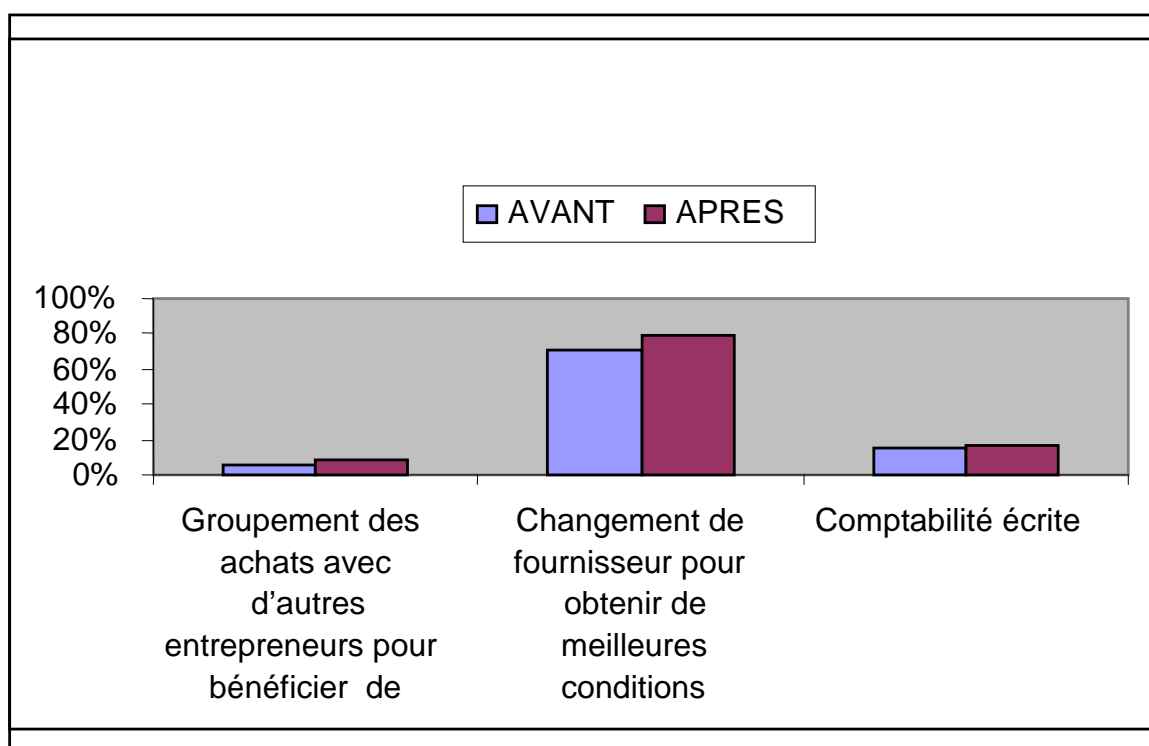
Tableau n° 9 Progression dans la capacité de gestion acquise des emprunteurs CEFOR

Groupement des achats avec d'autres entrepreneurs pour bénéficier de meilleures conditions d'achats	5 %	8 %
Changement de fournisseur pour obtenir de meilleures conditions	71%	79 %
Comptabilité écrite	15 %	17 %

(Source CEFOR)

Ce tableau relate les conséquences positives des formations accordées par CEFOR. Les clients sont aptes à négocier et savent ce qu'ils veulent en matière de qualité afin de produire eux aussi des biens et des services de qualité. Cependant les données de ce tableau peuvent être considérées comme un impact financier positif pour le client, il peut avoir des biens de qualité à un prix raisonnable, faisant ainsi accroître sa satisfaction avec un minimum de coût.

Graphique n° 4 Progression dans la capacité de gestion acquise des emprunteurs CEFOR



L'auteur

Chapitre III : Perception de leur évolution par les emprunteurs

Les emprunteurs et les non emprunteurs ont été interrogés sur la manière dont ils percevaient l'évolution récente de leur situation économique, selon plusieurs critères.

Il en ressort plusieurs traits caractéristiques :

1. plus des trois quarts des emprunteurs CEFOR en cours en 2008 ont l'impression générale que leur situation économique s'est améliorée sur l'ensemble des critères évalués (niveau d'activité, qualité des produits et services, diversification de leur activité, niveau des ventes, niveau de leurs actifs, niveau d'épargne, niveau de trésorerie, niveau de vie de leur famille, changement global induit). L'impression est particulièrement positive concernant le niveau d'activité, la qualité des produits et services ainsi que le niveau de vie de la famille. Le critère le moins bien noté est la diversification de l'activité,
2. les emprunteurs CEFOR désormais clôturés ont une impression très mitigée, car la moitié d'entre eux a l'impression que leur situation s'est améliorée, tandis que l'autre moitié a l'impression que leur situation a stagné, voire s'est dégradée,
3. l'analyse des personnes enquêtées confirme cette opposition selon le statut de l'emprunteur et révèle que les enquêtés toujours en cours avec CEFOR gardent majoritairement la même impression que leur situation économique s'améliore tandis que les enquêtés désormais clôturés ont une impression mitigée entre l'impression d'amélioration et l'impression de stagnation/détérioration (alors même que leur impression était globalement positive quand ils étaient en cours).

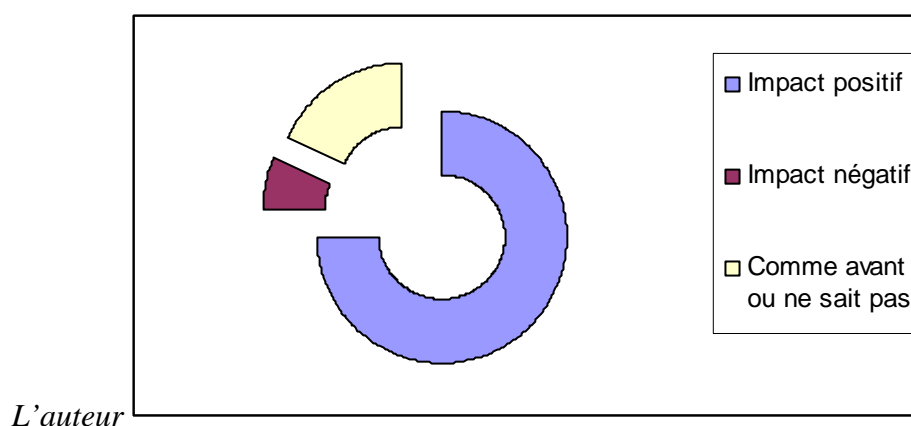
Notons en outre que l'impression des emprunteurs CEFOR est largement plus positive que les non emprunteurs, la majorité d'entre eux ayant globalement l'impression que leur situation économique a plutôt stagné ou s'est détérioré.

Tableau n° 10 Impact perçus par les emprunteurs de CEFOR

Perception par l'emprunteur de sa progression	+	-	©
Niveau de production	87,4%	6,5%	6%
Niveau des ventes	86,4%	8,5%	5,0%
Niveau de trésorerie	95%	3,5%	1,5%
Diversification de la production	75,9%	4,5%	19,6%
Niveau des actifs	80,4%	6,0%	13,6%
Main d'œuvre employée	6,5%	2,0%	91,5%
Niveau d'épargne	78,4%	12,6%	9,1%
Niveau de vie générale de la famille	80,4%	8,5%	11,1%
Changement global induit	81,4%	7,5%	11,1%
Total	75,9%	6,8%	17,3%
+ : en augmentation			
- : en diminution			
© : comme avant ou ne sait pas			

(Source CEFOR)

Graphique n° 5 Impact perçus par les emprunteurs de CEFOR



Résultats de l'activité de CEFOR

Tableau n° 11 Situation des prêts de CEFOR d'une année à l'autre

Année	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	sept	oct	nov	déc	total
2002	0	0	104	113	130	138	147	125	122	104	103	99	1185
2003	69	91	110	88	56	77	64	86	74	71	100	76	962
2004	78	104	107	133	119	107	98	123	120	135	125	97	1346
2005	53	108	148	175	149	181	161	156	177	255	273	212	2048
2006	116	227	251	216	167	195	188	240	191	272	371	205	2639
2007	144	287	331	309	475	277	316	279	209				2627
2008	92	163	210	207	219	195	195	202	178	167	194	138	2161

(Source CEFOR)

Dans un contexte politique et économique très difficile à Antananarivo, pendant le premier trimestre 2009, CEFOR a réussi à maintenir un bon niveau d'activité sur le volet micro crédit : après quatre mois, 3300 prêts ont été octroyés soit 86 % de ce qui a été projeté. Les résultats quantitatifs sont donc assez satisfaisants, surtout dans la situation actuelle. Les indicateurs financiers (les Portefeuille A Risque : PAR et taux de remboursement) se sont par contre dégradés lors des six derniers mois. La tendance devrait cependant peu à peu s'inverser, les prêts plus récents étant bien mieux remboursés.

Le volet formation professionnelle a été plus touchée par la crise et a connu des résultats en dessous des prévisions sur le premier quart 2009 (avec un taux de placement des stagiaires de 37% au lieu de 55 % en 2008. Certaines filières sont plus affectées que d'autre mais globalement, c'est la sensibilisation et l'information des stagiaires potentiels qui n'ont pu être réalisés.

Chapitre IV : Analyse et suggestion

Section 1- Micro finance outil d'empowerment ou d'autonomisation des pauvres

Le concept d'empowerment est né dans les pays du Sud notamment en Inde. Appliqué depuis une vingtaine d'année dans un nombre croissant d'ONG, il a été largement récupéré par la Banque Mondiale et les organismes onusiens. Pour l'UNESCO, qui traduit empowerment par habilitation, « il s'agit de la capacité des gens hommes et femmes à s'organiser individuellement et collectivement, afin d'avoir un meilleur accès à la prise de décisions, à l'information, aux connaissances, à l'éducation aux ressources économiques et aux chances » On distingue trois aspects de l'empowerment¹⁴ :

- l'empowerment économique individuel qui consiste à faciliter l'accès des personnes démunies aux programmes de micro crédit financièrement viables et qui leur permettra d'augmenter leur revenu (éventuellement par la micro entreprise) et d'accroître leur contrôle sur le revenu et les ressources impliquées.

Les indicateurs révèlent ici l'accès, l'usage et le contrôle des ressources économiques : ils privilégient le financement, la création, la gestion et la diversification des activités génératrices de revenu, ils enregistrent l'augmentation des dépenses de consommation, la capacité à épargner, la détention d'actifs propres, ...

- l'empowerment par l'amélioration du bien-être c'est-à-dire l'accès plus large à la micro finance qui permettrait aux pauvres d'augmenter le bien-être de leur foyer et, par suite, d'améliorer leur statut au sein du ménage et de la communauté. Ils y gagneraient une plus grande confiance en soi car fier des activités entreprises, une plus grande part dans la consommation et une plus importante participation aux décisions du foyer comme l'utilisation des revenus et emprunts du ménage : pour les femmes les revenus sont utilisés pour l'amélioration de l'éducation et de la santé des enfants par exemple. Ainsi les enfants seront aptes à faire face à leur avenir et ne seront pas aussi pauvres que leurs parents.

L'empowerment des pauvres et la réduction de la pauvreté se renforcent mutuellement et nécessairement.

¹⁴ La micro finance en Asie

- l'empowerment social et politique implique la capacité de changer et de remettre en cause la soumission des pauvres et par la suite, va au delà de l'essor économique et de l'amélioration du bien-être. Ils pourront exprimer leurs opinions avec plus de confiance et seront écoutés.

La notion d'empowerment est souvent associée à la femme. Les programmes de micro finance pour la plupart, ciblent les femmes en particulier. Les raisons de ce choix est que les inégalités entre les sexes, dans les pays en voie de développement, ralentissent la croissance économique et le développement, la micro finance est un moyen efficace pour renforcer le pouvoir des femmes qui sont majoritaires en terme de nombre. Les femmes sont plus enclines à dépenser leurs revenus pour leur famille, et il est connu que leurs taux de remboursement sont supérieurs à ceux des hommes.

Cette dépense en famille contribue au bien être de toute la famille.

Section 2- La micro finance minimise les imperfections de marché de crédits

La technique de crédit ou de financement d'un projet repose sur le principe de confiance : confiance sur la personnalité de l'emprunteur, sur le facteur temps, sur la conjoncture monétaire ou économique ou politique, sur la faisabilité et la rentabilité du projet financier. En vertu du principe de prudence, il semble raisonnable si les établissements intervenants posent des conditions et modalités d'exclusion et d'éligibilité rigoureuse pour pouvoir distinguer un dossier bancable ou rentable d'un dossier à risque. Il en résulte que certaines catégories de personnes (notamment les familles vulnérables), physique, ou morales seront systématiquement exclues du réseau financier classique. De cette exclusion et pour servir les non bancables est née la micro finance.

L'asymétrie d'information comme l'alea moral ou la sélection adverse font partie de ce qu'on appelle imperfection de marché. Ces imperfections nuisent au bon fonctionnement du marché et ne conduisent pas à l'efficience qui est la maximisation de profit pour un minimum de coût.

Dans un marché de crédit, cette imperfection se traduit par le rationnement de crédits. Parmi un grand nombre d'emprunteurs, une partie aura le crédit pour le montant demandé, une autre partie ne recevra qu'une petite somme et les autres n'auront rien. L'offreur de crédits par principe de prudence trie en fonction des informations en sa possession ceux qui pourront

rembourser le crédit. Un jugement subjectif car les informations sur la personne sont incomplètes.

Du côté de l'emprunteur, il est le seul à savoir s'il est un client fiable ou non, qu'il pourrait rembourser ou non et l'offreur de crédits le sait. Dans ce sens qu'il y a trop d'incertitude pour l'octroie d'un crédit. Cette situation pénalise immédiatement les pauvres qui sont parfois mal jugés par la société. Ceci faisant abstraction de toute possibilité que ces derniers malgré leurs situations pourraient concevoir un projet rentable et pour la société et pour lui-même. Pour Mohamed Yunus : « tous les hommes sont capables de se prendre en main, de faire preuve d'imagination et d'esprit d'entreprise, à condition qu'on leur fasse confiance »¹⁵.

Effectivement, dans ce sens (pas d'octroie de crédit) il y aurait perte au niveau social car ne bénéficiant pas des supposés externalités du projet. Mais aussi une augmentation du coût (en terme de temps et d'argent) car la future personne à trouver la même idée ne sera pas apte à établir tout de suite la réalisation du projet.

Dans notre cas, véhiculer des informations parfaites est la solution. Rappelons qu'une solution est parfaite lorsqu'elle possède les quatre caractéristiques : les consommateurs disposent d'une information correcte sur les quantité et prix, le coût de l'accès à l'information est négligeable, et les informations concernent un vaste ensemble de bien et services mais pas uniquement concentré sur quelques uns.

Les étapes de micro crédit de CEFOR semblent corriger les asymétries d'information et du côté de l'offreur et du côté du demandeur. Ces étapes qui sont :

- la sensibilisation de CEFOR par les prospectus, les affiches et les portes à portes.
- les réunions d'informations qui consiste à expliquer le mécanisme de crédit CEFOR et que se tient deux fois par mois.
- enquête sur dossier d'un candidat de prêt.
- visite à domicile et visite aux lieux de ventes.
- signature du contrat de prêt.
- octroi de crédit suivi des diverses formations.

Aussi les personnes désirant décrocher un prêt chez eux ne pourront se dévier du contrat et sont parfaitement renseigner sur les activités de CEFOR.

¹⁵ Revue de l'Océan Indien n°282

Quant à CEFOR, par rapport aux autres institutions financières, les risques que peuvent engendrer l'octroi de crédits et particulièrement aux pauvres (risque de non remboursement) sont en quelques sortes minimisées du fait de ce suivi du client.

Du point de vue économique, les pauvres auront la chance d'être acteur du développement du pays dans ce sens où ils pourront compter sur cette organisation pour leur accorder les fonds nécessaires pour réaliser leurs projets ou encore produire plus.

Section 3- Importance de la formation des pauvres

L'une des caractéristiques principales des pauvres est son faible accès à l'éducation. Ce manque d'éducation va se répercuter dans ses activités et ne lui permettra d'obtenir des résultats. Ses ressources pourront être mal affectées, aucune entreprise ne l'embaucherait à cause de son manque de compétence. Il ne progressera pas. Et même en lui accordant un prêt pour qu'il puisse démarrer une activité, il aboutira toujours à une perte. Les connaissances acquises à l'école servent toujours pour démarrer une affaire quelconque.

Une personne éduquée est une personne qui n'aura pas de mal à se débrouiller et saura faire face à toute situation. Il est donc nécessaire d'accorder aux pauvres une chance de remédier à ces problèmes par l'intermédiaire de la formation qu'elle soit professionnalisante ou seulement académique. La formation professionnalisante leur permettant de trouver rapidement du travail pour avoir un revenu et la formation académique qui lui fournira les outils nécessaires au développement de son activité. Ces outils peuvent être du plus minime comme l'hygiène jusqu'à des concepts assez complexes comme la comptabilité.

Dans l'activité de la micro finance où les principaux clients sont des pauvres, il est nécessaire de former les membres d'autant plus que un crédit à la production implique toujours la maîtrise des activités et du marché. Les membres pourront ainsi faire profit du crédit qui lui est accordé et donc remboursé aussi. Néanmoins cette formation doit tenir compte des niveaux intellectuels des membres et doit leur être accessible.

Mais cette formation doit aussi tenir compte du fait que ces pauvres devraient être tôt ou tard des agents actifs du développement du pays. Aussi, elle se dirigera ainsi dans ce sens. L'activité profitable pour le pays est celle qui est formelle du fait qu'elle est régie par une loi et est soumise à différents impôts qui sont bénéfiques pour le pays.

Néanmoins, cette formation devrait exercer ses participants à être indépendants, dans le sens où à un moment donné ils devront faire face aux problèmes financiers sans l'aide de ces institutions financières sous peine d'être dépendants et ne trouvera ou ne cherchera aucune solution à part s'endetter.

Une bonne formation est une formation conduisant la personne formée à être performant et être un outil de développement d'un pays. Mais une formation s'impose aussi du côté des agents de services de micro finance en question. Cette formation doit se faire pour une amélioration des services fournis mais également pour rendre l'institut de micro finance viable et rentable.

Cette formation se fait suivant quatre principes qui vont dans le sens de l'association du formé à sa propre formation :

- la formation des adultes est une formation continue : elle s'inscrit dans un processus d'autoformation du formé dont il est un des points forts mais pas le seul. Cette autoformation induit de prendre en compte les besoins du formé dans le contenu du stage.

- la formation des adultes doit prendre en compte les caractéristiques psychologiques propres aux adultes : l'adulte en formation arrive avec sa propre expérience qu'il ne faut pas sous estimer, la psychologie exige que l'on traite l'adulte en sujet de son éducation et non en objet à éduquer, l'adulte en formation doit- être pédagogiquement actif, ce qui implique de négocier les besoins, à savoir le contenu et la méthodologie du stage.

- la formation des adultes doit s'articuler sur leur pratique quotidienne. Les formateurs doivent répondre aux demandes des formés, demandes qui s'appuient sur les problèmes rencontrés dans la pratique professionnelle.

- la formation des adultes doit avoir une valeur culturelle et ne pas viser la simple rentabilité économique : la formation doit- être au service du forme et non viser la rentabilité de l'organisme qui l'emploie, c'est donc aux formés de définir ses besoins.

Section 4 –La micro finance outil de réduction de la pauvreté

Mohamed Yunus : « la sortie du paupérisme n'est possible qu'en dépassant les lois du marché, en fournissant aux plus démunis des crédits solidaires, sans garanties, pour qu'ils puissent développer une activité indépendante et créative »¹⁶.

La micro finance joue un rôle fondamental dans la mesure où elle permet aux couches de population pauvres et à faibles revenus, ainsi qu'aux micros entreprises et petites entreprises, d'accéder à des ressources financières leur permettant de créer ou de développer des activités génératrices de revenu. De ce point de vue, l'accès aux services financiers contribue au développement économique et humain de tout un chacun à la croissance économique du pays et à la mise en place de filets de sécurité sociale en permettant d'amoindrir les chocs économiques.

En quoi la micro finance aide à réduire la pauvreté ?

¹⁶ Revue de l'Océan Indien n° 282

La micro finance aide les pauvres à :

- avoir un emploi dans les entreprises qui se créent grâce à celle-ci.
- mieux gérer leur trésorerie en fonction de leur vie économique et sociale.
- augmenter et diversifier leur revenu.
- créer des activités génératrices de revenu et des entreprises rentables.
- s'émanciper et devenir des agents économique du changement et un facteur de développement dans leur entourage.

Chapitre IV : Témoignages des clients de CEFOR¹⁷

- ❖ *Saholy* est couturière et fait partie de ceux qui ont pu démarrer et développer leurs affaires grâce à CEFOR. En effet, après une formation en couture qu'elle a suivie au sein même d'un programme de CEFOR, elle décide d'ouvrir un petit atelier de confection. Pour cela, elle a demandé un coup de pouce à cette institution financière qui lui octroie un prêt.

Saholy a commencé par vendre quelques modèles à un petit groupe de marchands. Aujourd'hui, elle possède une petite boutique où elle peut vendre elle-même ses confections. De plus, son atelier fournit des emplois pour deux autres femmes qui l'aident dans son commerce ;

Saholy projette d'agrandir sa boutique et son atelier en faisant l'acquisition de quelques machines à coudre de plus et en embauchant d'autres couturières

- ❖ *Velo* est marié et père de quatre enfants. En plus de son travail de maçon, il est éleveur et possède un petit poulailler. Les oeufs qu'il obtient de son élevage sont le plus souvent utilisés pour sa propre consommation à lui et sa famille. Mais il peut vendre le surplus à des voisins. Grâce à quelques économies, *Velo* a pu s'acheter d'autres poules pour son élevage et décide alors d'agrandir son commerce en ciblant des épiceries de son quartier

Il lui a fallu beaucoup de détermination pour faire face aux épreuves de ses débuts. À force de sérieux, il réussit à convaincre CEFOR de lui faire un prêt. Son élevage s'agrandit peu à peu et *Velo* va même jusqu'à vendre de la viande de volaille. *Velo* projette d'améliorer l'installation de son poulailler et d'étendre son élevage

- ❖ Madame *Angèle* a 45 ans, Son mari est décédé en 2005, la laissant seule avec 7 enfants. Elle avait une activité de couturière mais a dû arrêter car les affaires ne marchaient pas très bien à l'époque, elle a 7 enfants encore au foyer et sont scolarisés. Alors elle faisait de petit commerce ambulancier en vendant des nems et samos ne serait-ce que pour le besoin quotidien de la famille. Sur proposition et avec l'aide d'une amie alors qu'elle a un niveau d'instruction faible, elle a adhéré à CEFOR en 2006 ; en 2007 elle a pris un crédit pour développer son activité. Actuellement elle possède une

¹⁷ Ces témoignages ont été recueillis par l'auteur dans les quartiers d'Isotry et Nosibe. Les clients interviewés ont préféré rester dans l'anonymat pour préserver leur identité. Les noms cités ci-dessus ne sont que des pseudonymes.

gargote qu'elle gère avec ses deux filles ; de plus elle a pu s'acheter une télévision petite écran pour ses fils.

CONCLUSION

Dans le cadre du plan de lutte contre la pauvreté qui touche la plupart de la population malgache, et au vu de tous les arguments détaillés dans notre étude, la micro finance constitue un levier économique pour Madagascar et apporte aussi un développement social pour les bénéficiaires (que sont les populations démunies dans notre étude).

Malgré cela, il est à noter que bon nombre d'études sur la micro finance ont bien montré que la micro finance n'était pas une solution pour les plus pauvres des pauvres, ainsi la notion d'empowerment est encore loin d'être atteint non seulement pour la population défavorisée mais aussi pour les groupe cibles de la micro finance. D'ailleurs l'expérience montre que plus le groupe est composé de gens sans niveau d'instruction plus la chance d'empowerment est faible.

L'ère de la micro finance à Madagascar actuel constitue un des défis pour le développement du pays qui commence avant tous par le groupe cible.

En conclusion donc, obtenir un crédit ne suffit pas mais il faut savoir les utiliser efficacement, c'est pourquoi les suivis conseil en matière de crédit ne sont pas suffisants mais il faudrait un système d'accompagnement rapproché pour éviter tous risque de CREDIT.

BIBLIOGRAPHIE

I Ouvrages

Banque mondiale, manuel *de la micro finance*

CHERIF M, Asymétrie d'information et financement des PME innovantes par le capital,

CREAM, *Essai de détermination de l'épargne d'une fonction d'épargne nationale à Madagascar*, Juin 2007.

GUBERT Flore et ROUBAUD François. Analyser l'impact d'un projet de micro finance : l'exemple d'ADEFI à Madagascar

GUERIN Isabelle, GNANOU Kamala Marius, et al. *La micro finance en Asie*, ed Karthala, Paris, 2005, 228 p

GUERIN Isabelle, SERVET Jean –Michel. *Exclusion et lien financiers*, ed Economica, 2002, 450 p

INSTAT. Rapport économique et financier 2005-2006

LABIE Marc. *La micro finance en question*, Ed LUC PIRE

LOBEZ Frederic. *Finance, banque et marchés de crédit*, ed PUF, 1997

MANKIWI Gregory. Principes de l'économie, Nouveaux horizons ,1998

MECI. Rapport économique et financier 2007-2008, Nov 2008

PAMF, PNUD, FENU. Organisations financières de proximité à Madagascar, Juin 2004

PNUD, *Rapport mondial sur le développement*

VILLEU Patrick. *Macroéconomie, l'investissement*, ed la découverte et Syros, Paris, 2000

II Revues et articles

«La micro finance est-elle un outil efficace au développement». *Mada Journal Business*, revue n° 090, Juin 2008, p 38-39

« Micro finance et micro crédit : concept et aspects juridiques ». *Bulletin juridique et fiscal de MCI*, revue n° 26-27, Nov-Déc 2007

III Autres

RAMIARISON Herinjatovo. Cours sur les imperfections de marché (4 ième année)

Site : madamicrofinance.com

Ksurf.net/smb-mad/gtmicrofinances.htm

TABLES DES MATIERES

SOMMAIRE	I
REMERCIEMENT	II
LEXIQUE	III
LISTE DES TABLEAUX	IV
LISTE DES GRAPHIQUES	V
METHODOLOGIE	VI
INTRODUCTION	1
PARTIE I : GENERALITES DE LA MICRO FINANCE	
Chapitre I : Concept de la micro finance	3
SECTION 1 : Présentations de la micro finance	3
1-1 Qu'est ce que la micro finance ?	3
1-2 Qu'est ce qu'une institution de micro finance ?	3
1-3 Les fournisseurs de la micro finance à Madagascar	5
1-3-1 les institutions financières mutualistes	5
1-3-2 les institutions financières non mutualistes	5
1-3-3 les autres structures de la micro finance	5
1-4 les associations professionnelles et les autres acteurs de la micro finance	5
1-4-1 les associations professionnelles	5
1-4-2 les autres acteurs de la micro finance	6
1-4-2-1 la CNMF	6
1-4-2-2 la CSBF	6
1-4-2-3 le comité de pilotage de la mise en œuvre de la Stratégie Nationale	7
1-4-2-4 les financeurs : les partenaires financiers	7
1-4-2-5 clients et croissance récente	7
SECTION 2 : La politique nationale en matière de micro finance	9
2-1 Historique de la micro finance à Madagascar	9
2-2 Contexte malgache	10
2-3 Types de micro finance à Madagascar	11
SECTION 3 : Phase de développement du secteur de la micro finance	12
3-1 Phase de démarrage	12
3-2 Phase d'expansion	12
3-3 Phase de consolidation	13

3-4 Phase d'intégration	13
Chapitre II : Caractéristiques inhérents à la micro finance	14
SECTION 1 : L'asymétrie d'information	14
SECTION 2 : Le modèle de Stiglitz et Weiss	15
SECTION 3: L'aléa moral	15
SECTION 4 : Sélection adverse	15
Chapitre III : Présentation de CEFOR	
SECTION 1 : Mission	17
SECTION 2 : Principes d'action	17
SECTION 3 : Présentation des services de micro finance de CEFOR	17
SECTION 4 : Profil des emprunteurs	19
4-1 Profil général	19
4-2 Profil selon les activités	20
PARTIE II : IMPACTS DES SERVICES FINANCIERS ET NON FINANCIERS DE CEFOR	
Chapitre I Impacts financiers	23
SECTION 1 : Chiffre d'affaires, Bénéfice Net Mensuel et revenus	23
SECTION 2 : Capacité d'épargne mensuelle	25
SECTION 3 : Epargne monétaire totale disponible	26
SECTION 4 : Actifs	27
Chapitre II Impacts sociaux	28
SECTION 1 : Dépenses sociales	28
SECTION 2 : Comportement personnel	30
SECTION 3 : Acquis en matière de formation	30
Chapitre III Perception de leur évolution par les emprunteurs	33
Chapitre IV Analyse et suggestion	36
SECTION 1 : La micro finance outil d'empowerment	36
SECTION 2 : La micro finance minimise les imperfections de marché	37
SECTION 3 : Importance de la formation des pauvres	40
SECTION 4 : La micro finance outil de réduction de la pauvreté	41
Chapitre IV Témoignages des clients de CEFOR	43
CONCLUSION	45
BIBLIOGRAPHIE	

Nom : RAKOTOARIVELO

Prénoms : Solofoarimanitra Mamitiana

Titre : Les retombées de la micro finance à travers CEFOR

Encadreur : ANDRIAMASIVELO J. Christophe

Nombre de pages : 45

Nombre de tableaux : 11

Nombre de graphiques : 5

Résumé

Les institutions de micro finance se sont multipliées depuis ces dernières années. Leur but étant de faciliter l'accès aux crédits des personnes « non bancables » et principalement les pauvres. Cependant, pour des résultats positifs c'est-à-dire une augmentation de revenu, une création d'emplois ou encore l'intégration sociale de ses membres et donc un développement du pays, les IMF devront leur dispenser une formation et leur consacrer des temps de suivi conseil. L'utilisation de crédits nécessite un savoir faire.

Mots clés : accès aux crédits, développement, épargne, formation, genre, micro finance, pauvreté, revenu, suivi conseil.

Adresse de l'auteur : Lot II N 127 B Anjanahary