UNIVERSITE D'ANTANANARIVO

FACULTE DE DROIT D'ECONOMIE DE GESTION ET DE
SOCIOLOGIE

DEPARTEMENT ECONOMIE
PROMOTION SORTANTE

MEMOIRE DE MAITRISE EN ES-SCIENCES ECONOMIQUES

MICROFINANCE ET GRENIER COMMUN VILLAGEOIS

Rédigé par :

RASAMIMANANA Felanala Jenny Amélie

Encadré par :

RAVONJIARISON Cousin Germain

Enseignant chercheur

Date de Soutenance : 27 Juillet 2007

ANNEE UNIVERSITAIRE 2005 – 2006

REMERCIEMENTS

Nous voudrions témoigner notre reconnaissance à tous ceux qui ont œuvré à la réalisation de ce mémoire.

Tout d'abord, la faculté DEGS, département Economie qui est à l'origine de cette étude.

Ensuite, à nos professeurs du département Economie pour les riches enseignements qu'ils nous ont donné tout au long de nos années d'études.

Une mention spéciale est dédiée à notre encadreur Monsieur RAVONJIARISON Cousin Germain pour les aimables et chaleureux accueils qu'il a réservés pour nous. Il n'a pas ménagé son temps pour nous encadrer avec patience et souplesse dans la réalisation de ce travail.

Nos sincères remerciements s'adressent aux employés de la CECAM Bemahatazana.

Nous souhaitons également remercier les personnes enquêtées qui ont répondu de leur mieux à nos questionnaires et sans leurs aides, nous aurions pu réaliser cette étude.

Et enfin, à tous ceux qui ont contribué, de près ou de loin, à la préparation de ce mémoire.

Sincères remerciements

SOMMAIRE

REMMERCIEMENTS

LISTE DES ABREVIATIONS

LISTE DES TABLEAUX

INTRODUCTION 01

Partiel : GENERALITE SUR LE MICROFINANCE

Chapitre I : PRESENTATION DE LA MICROFINANCE 04

Section 1°: Historique 04

Section 2°: Les acteur de la micro finance..... 06

Section 3°: Le système de micro finance 10

Section 4°: CECAM : une réponse aux besoin des agr iculteurs 17

Chapitre II : Le grenier commun villageois 21

Section 1 : Le riz 21

Section 2 : Définition du terme crédit GCV 24

Section 3 : Les caractéristiques du GCV 24

Section 4 : Les conditions relatives à la GCV 28

Partie II : ETUDE DE CAS

Chapitre 1 : LE GCV DE LA CECAM..... 32

Section 1 : Méthodologie d'enquête 32

Section 2 : Les résultats 33

Section 3°: Le GCV : Un produit phare du réseau CE CAM 39

Chapitre II : ANALYSE..... 41

Section 1 : Les avantages..... 41

Section 2°: Les inconvénients..... 43

Section 3°: Les limites et les risques..... 44

Section 4°: Les solutions 47

CONCLUSION 49

ANNEXE

BIBLIOGRAPHIE

LISTES DES SIGLES UTILISES

ADEFI	: Action pour le Développement et le Financement des micros entreprises
ADMMEC	: Association de Développement du Mouvement Mutualiste d'Epargne et de Crédit
AECA	: Association d'Epargne et de Crédit Autogérée
AFD	: Agence Française de Développement
APIFM	: Association Professionnelle des Institutions Financières Mutualistes
BAD	: Banque Africaine pour le Développement
BIT	: Bureau international du Travail
BEI	: Banque Européenne d'Investissement
BFV/SG	: Banky fampanandrosoana ny vokatra (Banque pour le développement du commerce reprise par la société générale)
BTM/BOA	: Bankin'ny Tantsaha Mpamokatra (Banque pour le développement Agricole reprise par la Bank of Africa-African Financial Holding)
CACR	: Coordination des Activités d'appui au Crédit Rural
CECAM	: Caisse d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuels
CIDR	: Centre International de Développement et de Recherche
CIRAD	: Centre d'Information et de Recherche Appliqués au Développement
CNMF	: Coordination Nationale de Microfinance
CSBF	: Commission de Supervision Bancaire et Financière
DAPP	: Direction de l'appui à la professionnalisation des producteurs
DCE	: Délégation de la Commission Européenne
DID	: Développement International Desjardins
FAO	: Food And Agriculture Organisation
FED	: Fonds Européen pour le développement
FENU	: Fonds d'Equipeement des Nation Unies
FERT	: Formation pour l'Epanouissement et le Renouveau de la Terre
FIDA	: Fonds international pour le développement Agricole
FIFATA	: Fikambanana Fampivoarana ny Tantsaha (Association pour le progrès des paysans)
FINCA	: Foundation for International Community Assistance
GCV	: Grenier Commun Villageois
ICAR	: Internationale de Crédit Agricole et Rural

IDA	: International Développement Association
IFM	: Institution Financière Mutualiste
INSTAT	: Institut National de la Statistique
IRAM	: Institut de Recherche et d'Application des Méthodes de Développement
MAEP	: Ministère de l'Agriculture de l'Élevage et de la Pêche
OTIV	: Ombona Tahiry Ifamonjena amin'ny Vola
PATFR	: Projets d'Assistance Technique en Finances Rurales
PED	: Pays En Développement
PIB	: produit Intérieur Brute
PNUD	: Programme Des Nation Unies pour le Développement
PMF	: Programme Micro Finance (ministères des Finances et de l'Économie)
PPN	: Produit de Première Nécessité
PROJER	: Projet pour les Jeunes Entrepreneurs Ruraux
PSDR	: Projet de Soutien pour le Développement Rural
RFA	: République Fédérale d'Allemagne
UCB	: Union Commercial Bank (Mauritius Commercial Bank)
UE	: Union Européenne
USAID	: United States Agency for International Development
SFD	: Système Financier Décentralisé
TIAVO	: Tahiry Ifanomezana Amin'ny Vola

LISTES DES TABLEAUX

Tableau 1 : Les <i>types de crédits offerts par la CECAM</i>	20
Tableau 2 : La <i>superficie de la surface possédée par les membres</i> ..	34
Tableau 3 : <i>année du pratique du GCV</i>	35
Tableau 4 : <i>Utilisation du crédit obtenu</i>	37
Tableau 5 : <i>Evaluation du crédit GCV de 2004 à 2005</i>	39

LISTE DES ANNEXES

Annexe 1 : Calcul de la capacité du stockage du magasin

Annexe 2 : Questionnaire

Annexe 3 : Quinze étapes pour résoudre les crises d'impayés

Annexe 4 : Méthodologie de décomposition de prix

INTRODUCTION

L'économie malagasy est dominée par le secteur primaire car plus de 75 % (INSTAT 2000) de la population travaille dans l'agriculture et ceci constitue pour environ le tiers de la valeur ajoutée et fournit les trois quarts des emplois¹. Et le secteur agricole est fortement dominé par la riziculture. Sur presque toutes les Hautes Terres, dans les régions du Moyen Ouest, Moyen Est et celle du Menabe, le riz est la principale culture occupant les terres agricoles², et le riz constitue ainsi la principale source de revenu agricole dans 45% des communes de Madagascar. Or « La croissance démographique a fait que la riziculture n'arrive plus à subvenir à l'autosuffisance des ménages que les produits de cette activité, d'une exploitation moyenne de cinquante ares, n'arrivent à assumer que le tiers du besoin annuel de la famille³ ».

Guidés par leurs besoins financiers, la plupart des ménages malagasy vendent du riz en période de récolte et beaucoup d'entre eux deviennent des acheteurs en période de soudure. Dans ce contexte d'insuffisance de production et par l'opération de développement Rizicole (ODR) en 1989 dans les fivondronana d'Antsirabe et d'Ambositra.

Le GCV est un système de micro crédit, de régulation de prix et de valorisation de la production destiné à mieux répondre aux problèmes d'insuffisances alimentaires et de revenus chez les petits exploitants agricoles. En raison des variations saisonnières de la production et des prix, les projets de types grenier communautaires villageois tentent d'apporter des réponses adéquates aux besoins des petits producteurs tout en évitant leur endettement. Cette idée a fait l'objet de la préoccupation de nombreux organismes, soucieux d'aider les agriculteurs et de lutter contre la pauvreté.

Parmi ces organismes intervenants en GCV, il y a les institutions de microfinance. La microfinance est une institution n'ayant pas le statut de banque ou d'établissement financier, qui pratique, à titre habituel des opérations de crédits et ou de collecte de l'épargne et offre de services financiers spécifiques au profit des populations évoluant pour l'essentiel en marge de circuit bancaire.

¹ - INSTATE. 2000

² Bart MINTEN « agriculture, pauvreté rural et politiques économiques à Madagascar » Novembre 2003, page 34

³ M RATSIMBAZAFY « l'évolution du GCV dans la région du Vakinankaratra » expérience de l'ODR

Le GCV s'avère un système bien adapté en milieu paysan où le riz constitue non seulement la nourriture de base mais aussi la principale source de revenu pour subvenir à différents besoins. D'où le thème, » Microfinance et grenier commun villageois ». La microfinance et GCV ont le même objectif principal qui est la réduction de la pauvreté. Pour cette réduction de pauvreté, **quelle est la contribution de GCV pour le développement de la microfinance ? ».**

Nous allons voir tout au long de ce travail , la réponse à cette question en voyant d'abord dans la première partie les généralités sur la micro finance et GCV et dans la seconde partie la CECAM et GCV dans la commune rurale de Bemahatazana.

PARTIE I : GENERALITE SUR LA MICROFINANCE

L'industrie de la microfinance continue de se développer et de se structurer un peu partout dans le monde comme un outil de fourniture de services financiers aux populations les plus démunies dans des environnements à faible taux de bancarisation et par la même comme un puissant de lutte contre la pauvreté. Cette partie nous donne beaucoup de connaissances sur la présentation de la microfinance et le grenier commun villageois qui n'est qu'un type de crédit octroyé par la microfinance.

Chapitre I : PRESENTATION DE LA MICRO FINANCE

Nous allons traiter dans ce chapitre l'historique de la microfinance dans le monde et à Madagascar puis les différents acteurs et enfin le fonctionnement du système microfinance.

Section 1°: Historique

Avant d'abord l'historique de la microfinances à Madagascar, voyons d'abord l'historique au niveau mondial.

1.1 Historique de la micro finance dans le monde et en Afrique

La genèse des institution de micro finance remonte à la création des caisses populaire de devis au Canada, à l'initiative de monsieur Adolphe Desjardins en 1900⁴. Leurs membres étaient au départ des fidèles des paroisses catholiques romaines. Secrétaire parlementaire, Desjardins se base sur la question de l'usine évoquée par un député pour initier le projet des caisses populaires. Son objectif était de développer chez les gens à faibles revenus la pratique de l'épargne et de la prévoyance. Les économies recueillies sont investies et le déposant peut disposer de son argent à tout moment. Ces caisses populaires s'étendront très vite au reste du Canada et du monde⁵.

Certains réseaux de microfinance sont nés de difficultés ou de la faillite des banques de développement agricole au Sénégal, au Congo et au Bénin. Ils sont le produit de modèles et d'approches variées : système mutualistes d'épargne crédit, expérience de la Grameen Bank, les caisses villageoises qui se fondent dans la structure villageoise.

A partir de 1993-1994, l'accent est mis de manière volontaire sur la recherche de rentabilité afin d'aboutir à des institutions financières pérennes. Des systèmes financiers décentralisés (SFD) ont été le produit d'un partenariat entre l'état, les opérateurs, certaines banques nationales de développement et les bailleurs de fonds. Les opérateurs (CIRAD, SOCODEVI et CIDR) ont développés les réseaux sur la base d'une méthodologie, soit créée de toutes pièces soit empruntée, dont ils ont été le garant. Ils ont ; en outre, fourni l'assistance technique. L'aide française au secteur des SFD a représenté entre 1987 et 1997, 625 microfinances françaises réparties entre 45 SFD ainsi que des financements de projets d'appui au secteur dans son ensemble. Les institutions de microfinances se sont fortement développées en Afrique de l'Ouest depuis

⁴ Béguy ramadji Angèle sur le revue « Tchad et culture » n° 232 Décembre 2004 sur genèse de la microfinance

⁵ Même note que 4

1987 sous différentes formes institutionnelles. Elles se sont développées en milieu urbain mais aussi en milieu rural.

Puisque c'est déjà répandu en Afrique, prenons le cas particulier de Madagascar. Et ceci nous permet d'entamer l'historique de la microfinance à Madagascar.

1.2. Historique de la microfinance à Madagascar.⁵

Pour Madagascar l'historique de la microfinance peut être divisé en trois (03) parties, avant 1990, de 1990 à 1995 et 1996 à nos jours.

1.2.1. Avant 1990

A cette époque, il n'y a pas encore eu des institutions de microfinance mais seulement la B.T.M nommée BOA après 1999 suite à sa privatisation intervenait dans sa secteur micro finance. Ses activités dans ce domaine étaient limitées à l'octroi de crédit aux paysans et n'atteignaient qu'une frange limitée de la population rurale.

1.2.2. De 1990 à 1995

C' était à cette phase qu'il y avait l'émergence des institution microfinance. Trois (03) entités faisaient une intervention : les bailleurs de fonds, le gouvernement et les agences d'implantation et de développement (A I D) ou opérateurs techniques spécialisés. Au cours de cette période, de nombreuses **IMFs**, mutualistes ou non mutualistes se sont créés à Madagascar.

1.2.3. De 1996 à nos jours.

Cette phase est appelée : « phase de développement et de croissance des IMFs. »

Elle a été marquée par :

- L'extension géographique et la consolidation des réseaux préexistants :

O T I V (Ombana Tahiry Ifamonjena amin'ny Vola), C E C A M (Caisse d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuel), T I A V O (Tahiry Ifamonjena Amin'ny Vola), A E C A (Association d'Epargne et de Crédit Autogéré), E A M (Entreprendre à Madagascar).

- la création de nouvelles structures de la microfinance.
- La mise en place de la cellule de coordination nationale de microfinance (CNMF) et l'élaboration du document de Stratégie Nationale de Microfinance (DSNMF).
- la nouvelle loi relative à l'activité et aux entités et des institutions de micro finance loi N° 2005-016 du 29 Septembre 2005.

Dans l'histoire des IMFS, des entités et des opérateurs techniques font un détail sur les acteurs de la micro finance.

Section 2 : Les acteurs de la micro finance.

La micro finance collabore avec des organismes de financement internationaux et nationaux.

2-1 Les bailleurs de fonds

Ils tiennent une place très importante pour le développement des IMFS à Madagascar.

Plusieurs réseaux bénéficient de leurs appuis et aideront à créer d'autres réseaux dans des zones non encore couvertes. Des projets ou programmes visant à la promotion d'institutions financières viables ont été élaborés et améliorés en vue d'assurer des services de proximité, et en toute conformité avec la politique de développement de la micro finance du gouvernement.

Les principaux bailleurs de fonds de la micro finance sont : la banque mondiale, le programme des nations Unies (FENU), l'union européenne, l'agence Française de développement (AFD) et l'United States Agency for International Development (USAID).

Les bailleurs de fonds soutiennent les activités de la micro finance en apportant des différents services comme la subvention pour le renforcement des capacités intellectuelles, subvention en fonds de crédits, garanties pour emprunt bancaire et assistance technique.

Ils représentent la première source de financement des activités de micro finance dans la mesure où, la plupart des institutions ne collectent pas l'épargne et ne sont pas suffisamment viables sur le plan financier pour avoir accès aux ressources commerciales.

Les bailleurs de fonds font une intervention sur les institutions de micro finance puisque ces dernières ont pour principal de réduire la pauvreté en favorisant le développement de la micro entreprise. « Il est utile qu'opérateurs et bailleurs se tiennent au courant des activités menées par d'autres bailleurs de fonds. Connaître les bailleurs qui soutiennent une approche de la micro finance compatible avec la leur permet aux opérateurs de financer leurs activités ou de neutraliser mutuellement leurs efforts. Ceux-ci devraient être coordonnés dans le cadre d'une stratégie de micro finance cohérente qui se fonde sur la segmentation du marché et les avantages comparatifs de chacun »⁶. Les bailleurs de fonds permettent aussi aux opérateurs de micro finance de faire des échanges expérimentales entre eux. En effet, un grand nombre d'entre eux ont travaillé avec des institutions spécifiques, dans des régions déterminées et avec des approches particulières.

Dans de nombreux pays, les uns et les autres s'échangent leurs expériences à travers les réseaux informels, qui servent également à la définition politiques et des normes professionnels.

2.2 Le gouvernement

Le gouvernement joue un rôle important dans le développement des équilibres macro. Economiques, de la sécurisation des dépôts, des voies de recours juridiques et du développement et de l'expansion de la micro finance. Le ministère de l'économie, des finances et du budget assure la coordination nationale de la politique générale du gouvernement en matière de micro finance. En effet, un « coordinateur national de la micro finance » à été désigné par le ministre de ce département suivant l'arrêté n°21345/2004 du 27 octobre 2004 abrogeant l'arrêté n°21534/2003 du 12 décembre 2003, afin de pouvoir exécuter la politique de micro finance. Autrement dit la CNMF assure la coordination de la politique générale du gouvernement en matière de micro finance, la promotion du secteur et la suivi des activités et des opérations intervenants du secteur et l'évolution des performance des programmes. Elle s'assure que toutes les mesures prises et les interventions des pouvoirs publics vont dans le sens au renforcement du secteur et sont en cohérence et en harmonie avec la stratégie nationale de micro fiance.

⁶ Joanna Ledgerwood, manuel de microfiance, 1999 page 20 a-4

Le C N MF collabore étroitement avec les autres ministères impliqués dans le secteur de la micro, notamment le ministère de l'Agriculture et de l'Elevage et de la Pêches (M A E P) intervenant dans la promotion et le développement des systèmes financiers décentralisés (S F D) ruraux, en particulier : la coordination des activités d'appui au crédit rural (C A C R) et la direction de l'appui à la professionnalisation des producteurs (D A P P). La coordination nationale assure le secrétariat au comité de pilotage. En outre, elle assure aussi la gestion du centre de ressources et de la base des données sur le secteur. Notamment celles des sous-groupes et assure le secrétariat permanent du comité de pilotage de la stratégie Nationale de Microfinance.

A part, la CNMF, il y a aussi la direction générale du trésor qui assure la tutelle dans le contrôle et la surveillance des flux financiers relatifs aux refinancement, notamment en provenance de l'extérieur. L'exécuteur est la direction des opérations financières.

La commission de supervision bancaire et financière (CSBF), structure indépendante créée par l'Etat est responsable du contrôle de l'application des textes légaux, la surveillance et l'agrément des institutions financières.

2-3 Les organismes techniques spécialisés.

Les organismes techniques spécialisés assurent l'encadrement technique des IMFS. Il s'agit entre autres de DID, FERT, IRAM, CIDR

2-3-1 Le développement International Desjardins (DID)

Créé en 1970, le DID est une composante du mouvement des caisses Desjardins du Québec. Il s'est spécialisé dans la mise sur pied et la restriction des IMF. Un des engagements du DID est de participer à la création et à la consolidation de réseaux de coopératives d'épargne et de crédit. DID réalise des mandats pour la compte de la banque mondiale, du PNUD, de l' USAID, de la banque Asiatiques de développement du réseau OTIV à Madagascar depuis 1992 qui est présent sur 5 régions : Antananarivo, Toamasina, Ambatondrazaka, Nord-est et nord-Ouest.

2-3-2 Formations pour l'Epanouissement et le Renouveau de la Terre (FERT)

Le FERT est un composants de l'ICAR (Internationale de Crédit Agricole et Rural). Fondé en 1981 à l'initiative de plusieurs organisations professionnelles agricoles (Groupe «céréaliers de France »), FERT a pour but de faire partager aux paysans des pays en développement leur expérience de l'organisation des producteurs agricoles et de la structuration des filières afin d'améliorer leur maîtrise des facteurs de production. FERT fait une intervention dans 18 pays et notamment en Afrique, en Amérique latine et en Europe centrale et orientale.

Plus particulièrement à Madagascar, FERT à contribué depuis 1986 à des actions de formations de paysans et de soutien à l'organisation professionnelle d'agriculteurs (notamment FIFITA), ainsi qu'à la création et au développement d'entreprises dans le secteur agro – alimentaire ou financier (notamment la pépinière de la Mania et SIPED). FIFATA et FERT ont aidé les agriculteurs Malagasy à créer et développé le réseau des CECAM.

2-3-3 l'Institut de Recherche et d'Application des Méthodes de Développement (IRAM)

Crée en 1957, l'IRAM intervient sur le développement rural dans les nombreux pays du sud, en Afrique, en Amérique Latine et en Asie. Par ces objectifs, l'IRAM répond aux besoins des populations rurales ou urbaines exclues des services financiers formels en :

- Conservant des systèmes d'épargne – crédit économiquement viable et socialement approprié.
- Confiant aux représentants des populations locales la responsabilité de la gestion des fonds d'investissements locaux, dans une entreprise de décentralisation.
- Contribuant sur la base de l'expérience acquise et la pratique du terrain, à la définition des politiques nationales de financement

A Madagascar, il est l'opérateur technique du réseau Tahiry Ifamonjena Amin'ny Vola (TIAVO) dans la région de Fianarantsoa depuis Novembre 1999.

2-3-4- Centre International de Développement e de Recherche

(CIDR)

Le CIDR est une association à but non lucratif créée en 1961. Il appuie des activités économiques et financières dans le respect de l'équilibre socio – culturel des populations partenaires.

La coopération avec les populations est basée sur :

- l'appuie sur leurs dynamismes, leurs modes d'organisation, leurs savoirs et savoir – faire.

- La proposition des innovations (techniques, économiques, financières, organisationnelles...) et un partenariat durable tout en préservant les spécificités locales, les logiques et les aspirations de ces populations.

- La faveur des structures mises en place par ces populations afin de leur permettre une meilleure maîtrise de l'environnement économique et financier

Entreprise et développement économique local est un des quatre (04) secteurs d'activités et domaines de compétences du CIDR et Madagascar est une des zones géographiques où il fait une intervention.

Dans le domaine de microfinance, le CIDR appuie la mise en place des systèmes financiers décentralisés aptes à favoriser la réalisation d'initiatives individuelles et collectives de développement économique. Les trois (03) types d'approches utilisés sont :

- La mise en place des caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées.

- L'appui des systèmes financiers traditionnels

- La mise en place des systèmes de crédit solidaire

Il y a encore des acteurs de microfinance non cités comme les institutions mutualistes et non mutualistes et des ONG mais nous n'entrons pas en détail.

Section 3°: Le système de microfinance

Les acteurs de la microfinance ont pour but de faire une subvention pour soutenir le bon fonctionnement de l'IMF. Nous allons voir cette section les différentes approches en microfinance.

3-1 Les approches en microfinance.⁷

Les approches les plus connues dans le domaine de microfinance sont les suivantes :

- le crédit individuel
- le crédit solidaire pratiqué par la Grameen Bank
- le crédit solidaire pratiqué en Amérique Latine
- les caisses villageoises
- les caisses villageoises autogérées

3-1-1 le crédit individuel

Le crédit individuel désigne l'offre de crédit destiné à des individus n'appartenant pas à un groupe de caution solidaire. Ce type de crédit a pour avantage d'avoir recours à des actifs, terrains, constructions ou encore des appareils ménager lorsque c'est possible. Le crédit est souvent pratiqué en zone urbaine.

Le crédit individuel cible entrepreneurs ou les petits paysans, les hommes ou les femmes, des petites entreprises générant des revenus moyens, de micro-entreprises et entreprendre de production.

L'agent de crédit détermine le montant et la durée du crédit après une étude du dossier et vérification de l'existence des garantis ou des consignataires. La demande de crédit est souvent complétée par une analyse et des projections financières détaillées. Les documents nécessaires sont le contrat de crédit, les pièces faisant état des références des clients, un formulaire signé par le garant et durant lequel figurent des informations le concernant si possible, ainsi que les actes juridiques notifiant la mise en garantie des actifs et l'histoire du crédit. Le recrutement des agents se fait parmi les membres de la communauté de sorte qu'ils soient en mesure de fonder leur analyse sur la connaissance de la solvabilité du client. Le crédit est souvent décaissé à l'agence locale. L'agent de crédit a fait une vérification de l'utilisation du prêt et un suivi sur ce que dit le client dans son dossier. Les remboursements sont effectués périodiquement à l'agence locale ou par endossement de chèques établis au préalable.

⁷ Joanna Ledgerwood, manuel de microfinance.

3-1-2 Le crédit solidaire de la Grameen Bank

Le modèle de crédit solidaire a été mis au point par la Grameen Bank au Bangladesh à l'intention des femmes vivant en milieu rural, dépourvues de terres, et en quête de financement pour des activités génératrices de revenus.

Ce type de crédit cible la clientèle issue des régions rurales ou urbaines (à forte densité de population) plus particulièrement les femmes à faibles revenus.

Le principe consiste à la formation des groupes de cinq personnes ne présentant aucun lien de parenté entre elles. Avant d'être membre du groupe, il faut être présente aux réunions hebdomadaires et déposer d'épargnes hebdomadaires, contribuer au fonds du groupe et payer des primes d'assurance. Les clients doivent avoir épargné pendant les quatre à huit semaines précédant d'octroi du crédit et continuer à épargner pendant toute la durée du prêt et assure la gestion de celui-ci. La confiance entre les membres et le sens de responsabilité tiennent les membres du groupe ne reçoivent pas de crédit en même temps et l'obtention des autres membres dépend du remboursement sans retard de celui qui a obtenu le premier. La Grameen Bank propose des séances d'information préalables aux crédits mais très peu d'assistance technique.

L'évaluation des demandes de crédits est à la charge des membres du groupe ainsi que les responsables du centre. Le personnel de l'agence vérifie les informations et effectue des visites régulières aux entreprises des clients.

Le crédit est octroyé par une période de six mois à un an et le remboursement se fait par semaine le taux d'intérêt annuel s'élève à 20% et l'épargne est obligatoire.

3-1-3 Le crédit solidaire pratiqué en Amérique latine

Le modèle de crédit solidaire pratiqué en Amérique latine octroie des crédits aux membres individuels de groupes comprenant quatre à sept personnes.

Tous les membres se portent mutuellement garants de chacun des crédits en remplacement de la garantie mutuelle. Ce modèle diffère de celui de la Grameen Bank par les clients ciblés qui sont les femmes vivant en lieu urbain. Les clients sont en général des micro - entrepreneurs du secteur informel, tels que des marchands ou des vendeurs qui ont besoin de petites sommes nécessaires à leurs fonds de roulement. L'obtention du crédit suivant n'est pas possible si un des membres du groupe n'a pas.

remboursée correctement son crédit. Le remboursement se fait par semaine. Tous les membres se portent mutuellement garants de chacun des crédits. Une assistance technique notamment dans le domaine de la formation et du regroupement associatif est donnée aux emprunteurs. Les décisions d'octroi sont prises par les agents de crédits qui réalisent une petite analyse économique pour chacune des demandes de crédit. Le décaissement de crédit a lieu à l'agence et la somme est versée au chef du groupe qui la distribue immédiatement à chacun des membres des groupes. Les agents de crédits effectuent de petites visites occasionnelles aux clients individuels.

Les demandes de crédits sont simples et examinés rapidement. Chacun des membres du groupe reçoit le même montant au premier temps mais ça peu diminuer ou augmenter au crédit suivant si les agents de crédits constatent la capacité d'un membre à gérer et à maîtriser son crédit. Un montant d'épargne est généralement exigé avant l'octroi de crédit. Il s'agit souvent d'une somme qui se trouve déduite du crédit lors de son décaissement. L'épargne tient avant tout lieu de dépôt de contrepartie et garanti une partie du montant de crédit octroyé.

Les taux d'intérêts sont souvent relativement élevés et il faut y ajouter des frais de dossier.

3-1-4 Les caisses villageoises

Les caisses villageoises sont des associations d'épargne et de crédit gérées par la communauté, elles ont été créées dans l'objectif d'offrir un accès aux services financiers en milieu rural de constituer un groupe d'entraide communautaire et d'aider ses membres à constituer une épargne (Otero et Rhyne 1994). Ce modèle a été vue au milieu des années 80 par la Foundation for International Community Assistance (FINCA)

Une caisse villageoise comprend habituellement entre trente et cinquante personnes, en majorité des femmes.

Les clients sont en général issus de régions rurales ou faible densité de population mais présentant une cohésion suffisante. La caisse des fonds des membres, ainsi que par les crédits octroyés par l'institution de microfinance.

L'IMF dispense une formation aux membres et désigne un comité de gestion. L'IMF prête un capital initial à la caisse et le distribue aux membres sous forme de crédit. Tous les membres signent le contrat de crédit et se portent collectivement garants. Le montant de crédit accordé à la caisse villageoises est déterminé à partir de

l'analyse des demandes de crédits des membres. Les montants varient d'un pays à l'autre, mais d'une manière générale, les premiers crédits sont à court terme (quatre à six mois) et de faible montant et doivent être remboursés hebdomadairement.

Le montant du deuxième crédit dépend du montant constitué par les membres pendant le premier. Cette méthodologie de crédit encourage les membres à épargner à chaque cycle de crédit au minimum 20% du montant du crédit.

C'est la caisse qui détermine les conditions des crédits provenant du compte interne (épargne des membres, intérêt perçus). La caisse villageoise reçoit des crédits par série de cycles fixes entre dix et douze mois chacun, à remboursement unique global en fin de cycle. Le montant de crédit suivant dépend de l'épargne total constitué par les membres de la caisse. Des réunions sont tenues chaque semaine ou chaque mois pour collecter l'épargne, décaisser les crédits, régler les problèmes administratifs et le cas échéant assister à la formation dispensée par l'agent de l' IMF.

L'épargne des membres est liée au montant des crédits et sert à financer de nouveaux crédits ou des activités collectives génératrices de revenus. Une partie des bénéfices générés par les activités de crédit et de placement de la caisse villageoise est perçue par les membres de la caisse. Le dividende distribué est directement proportionnel au montant de l'épargne placé par chaque membre. Les taux d'intérêt appliqués aux crédits sont des taux commerciaux (1% à 3% par mois) ; ils sont plus élevés lorsqu'il s'agit de crédit provenant du compte interne.

3-1-5 les caisses villageoises autogérées

Le caisse villageoises autogérées sont créées et gérées par des communautés villageoises rurales. Ce modèle de crédit a été mis au point au milieu des années 1980 par le CIDR, une ONG française. Les clients ciblés sont des hommes et des femmes vivant en milieu rural, dont les revenus sont faibles ou moyens et qui présentent une certaine capacité d'épargne. Elles diffèrent de caisses villageoises par la capacité du groupe car ce type de crédit répond aux besoins des villageois tout entier.

Les villageois désirent de constituer une caisse villageoise définissent ensemble l'organisation et le règlement de leur caisse. Ils élisent un comité de gestion et de crédit ainsi que deux ou trois dirigeants. La caisse doit fonctionner à partir de l'épargne collectée. La durée de crédit est à court terme et à titre individuel. Après un ou deux années d'existence, la caisse crée un réseau ou une associations informelle au sein de

laquelle les membres discutent les difficultés à résoudre. L'association fonctionne comme un intermédiaire et négocie les lignes de crédit auprès des banques locales, en général des banques de développement en agricole. La caisse villageoise se trouve ainsi liée au secteur financier formel.

La gestion é tant fortement décentralisée, les services centraux se limitent au contrôle et à l'audit internes à la représentation. Ces services sont payés par les caisses villageoises, ce qui assure la pérennité financière du modèle.

La caisse est constituée par l'épargne, les comptes courants et les dépôts à terme. Les crédits octroyés sont des crédits de trésorerie à court terme. Aucun lien direct n'existe entre le montant de crédit octroyé à chaque membre et la capacité d'épargne de celui-ci. Les taux d'intérêts sont déterminés à partir de la force économique de la région. Plus la région est reculée, plus le taux d'intérêt tend à s'élever, le coût d'opportunité de l'argent étant plus important. Le remboursement de crédits est octroyé à titre individuel et les garanties matérielles sont requises. Ce sont cependant la confiance du village et la pression sociale qui garantissent les taux de remboursement élevés. Une formation approfondie est reçue par les comités de gestion, dirigeants ainsi que l'ensemble des membres des caisses. Certains programmes proposent également une assistance technique aux micro-entrepreneurs qui démarrent leurs activités.

Ces différentes approches en microfinance sont choisies selon le choix des institutions et les contextes économiques et social du pays. Après avoir défini les types de crédit qui peuvent exister, prenons le cas de la CECAM mais avant d'aborder cette section, il utilise de connaître l'organisation paysanne FIFATA qui est la source de la création de la CECAM.

3-2 Le Fikambanan'ny Fampivoarana ny Tantsaha (FIFATA)

La FIFATA est une organisation paysanne (OP) malagasy créée en 1989 par les paysans du Vakinankaratra.

Le terme OP recouvre des réalités très diverses et en évolution constante :

- groupements (de taille variable) structurés à l'échelon infra-villageois ou villageois et construits sur des critères de proximités géographiques (le quartier) d'affinités sociales (groupements de femmes, de jeunes), de convergences socioprofessionnelles (groupements associations de maraîchers, de pêcheurs, de producteurs).

- unions locales ou régionales fédérant un nombre très variable de groupements associations sur une base territoriale (la commune, l'arrondissement, la province...) ou sur une base sectorielle (autour d'une filière par exemple).

- Fédérations nationales regroupant des unions et débouchant de plus en plus souvent sur des « coordinations » nationales qui regroupement des organisations de deuxième et troisième niveau, très différentes par leur histoire leurs activités et les modalités de leur structuration mais animées par la volonté partagée de « prendre la parole », d'être entendus par les autres acteurs institutionnels et les pouvoirs publics.

La FIFATA s'appuie sur les services financiers existants (comme la microfinance) sous les contraintes : existence de la microfinance dans la zone, acceptation de l'institution présente de s'ouvrir à une vocation agricole, la microfinance doit avoir les moyens nécessaires pour service aux OP.

Le FIFATA crée ses propres services financiers car :

- les institutions de microfinance sont souvent presque comme éloignées des réalités agricoles et ne bénéficient qu'à des populations plus favorisées.

- La proximité géographique n'est pas une garantie de fluidité de l'information ; souvent l'information sur les différentes organisations (existant) dans un même lieu circule mal, faute de réseaux et d'outils adaptés, mais aussi de valeurs et d'objectifs communs et parce que là comme ailleurs, la maîtrise de l'information contribue au pouvoir.

La FIFATA assure aussi une intermédiation entre les exploitations agricoles et les services financiers existants. Pour ce faire, la FIFATA développe des actions à :

- renforcer les capacités de l'exploitation à gérer un crédit.
- Améliorer la connaissance et la confiance de la microfinance par rapport à l'exploitation agricole.

- Améliorer la sécurisation du crédit
- Renforcer la présence et le pouvoir de décision au sein des structures de financement.

Après quatre années d'existence, les caisses villageoises gérées par FIFATA s'autonomisent et prennent le nom de CECAM.

Section 4°: CECAM : une réponse aux besoins des agriculteurs

Nous allons voir dans cette partie la genèse et la présentation du CECAM

1-1 Genèse du réseau CECAM

Les paysans avaient des problèmes de financement suite à une mauvaise récolte, une maladie ou des catastrophes naturelles pouvant précipiter une famille des petits paysans à une impasse financière. Par conséquent, ils ont recours à des prêteurs traditionnels ou informels. Des groupes d'agriculteurs constitués dans le cadre d'un partenariat entre deux ONG : AVEAMM et FERT ont commencé à rechercher des solutions à leurs problèmes de financement au milieu des années 80. Ils ont commencé par la création des groupes de caution solidaire entre 1986-1989 auquel l'AVEAMM accordait des prêts pour financer les dépenses de production. Cette expérience donnait l'idée de faire un crédit aux paysans suivis de l'analyse des dossiers de demande de prêt. Les groupes d'agricultures se sont ensuite réunis pour constituer une association paysanne régionale (FIFATA, 1989) qui a décidé de mettre en place les premières caisses villageoises d'épargnes et de crédits du pays (1990).

En 1991, le Ministère de l'Agriculture de Madagascar a invité des promoteurs de cette expérience à l'étendre dans de nouvelles régions. Ceci permet à partir de 1992, l'accès à une ligne de crédit liée à un projet de développement de la culture de maïs (PMMO/FED) jusqu'alors confiée à la banque publique de développement agricole (BTM) qui ne provenait pas à l'utiliser.

A partir de 1993, les caisses villageoises de FIFATA s'organisent de manière plus autonome et prennent le nom de CECAM. En 1995, la commission européenne devient le principal partenaire financier des CECAM et ce partenariat continu jusqu'aujourd'hui.

Après la promulgation des lois bancaires et mutualistes, les CECAM se regroupent en six unions régionales pour se constituer sous la forme d'institutions financières Mutualistes à fin de l'année 1996. Après le soutien des différents acteurs, le CECAM devient le premier fournisseur de crédits aux agriculteurs en 1999.

1-2- Présentation des CECAM

Le CECAM est un système financier mutualiste autogéré et centralisé, adapté aux besoins des paysans Malagasy. Elle fonctionne d'abord avec des ressources internes apportées initialement par les membres sous la forme de capital social garantissant la solvabilité de l'installation et lui permettant d'emprunter des ressources financières supplémentaires. Ce sont les agriculteurs au milieu rural qui prennent la responsabilité de constituer une CECAM et de gérer Programme d'appui au réseau CECAM porte aujourd'hui essentiellement pour l'assistance technique et l'expertise régulière pour la promotion et l'animation du réseau, la formation des administrateurs et des techniciens, le suivi et l'évaluation des mécanismes de financement rural.

La CECAM est structurée en trois niveaux :

CECAM au niveau local, URCECAM au niveau régional et UNICECAM au niveau interrégional.

Le CECAM est un lieu d'adhésion des membres, lieu d'information et d'animation des sociétaires, et guichet d'opération. Elle ne dispose pas de la personnalité juridique et constitue une section mutualiste et de la mutuelle régionale (URCECAM). (Par délégation du conseil d'administration de l'URCECAM, chaque CECAM est administré par un comité de gestion élu par l'assemblée des membres. Ce comité a pour rôle de gérer les activités d'épargne et de crédit de la caisse de faire appliquer le règlement intérieur élaboré par les membres, d'agréer les relations avec les sociétaires. Le comité de gestion est assisté par deux salariés, un conseiller et un caissier, mis à sa disposition, par l'URCECAM. L'unité régionale fournit également le service de formation de comptabilité et d'analyse des crédits. Les opérations sont contrôlées par un comité de contrôle également élu par l'assemblée et assisté par un inspecteur itinérant rattaché à l'organe central.

L'INTERCECAM constitue la banque centrale du réseau qui font des services techniques et financiers à chacune des structures. Elle est constituée en société anonyme et agréée en tant que banque territoriale depuis Juin 2005.

Depuis 1991, le réseau a bénéficié du soutien de nombreux partenaires financiers : FERT, le BIT (Bureau International du Travail), le BEI (banque européenne d'investissement, l'union européenne (fonds FED) , le GIR (coopération demande), la coopération Française, la FAO, le PNUD, l'IDA (International Développement Association), le FENU (fonds de nations unies), Rabobank et la BTM / BOA.

L'association ICAR (internationale de crédit agricole) constituée par FERT et trois caisses régionales du CREDIT AGRICOLE (Nord-est, la Réunion, Centre puis) rejoint récemment par les CRA de Bretagne à travers leur fédération régionale, a pris depuis 1999 le relais de FERT dans l'accompagnement du réseau vers l'autonomie au-delà de son institutionnalisation en 2005

Au 31 décembre 2005 les caractéristiques du réseau étaient les suivantes⁸ :

- 9 URCECAM dans les régions Vakinankaratra, Itasy, Bongolava, Amoron'i Mania, Ivon'Imerina , Analamanga, Sofia , Menabe et Alaotra .
- 179 CECAM
- 83000 sociétaires
- 14,75 milliards d'ariary d'encours moyens de crédit
- Un taux moyen de remboursement à quatre vingt dix jours (90) sur douze (12) mois de 96,3%

Avant d'entrer sur le chapitre concernant le grenier commun villageois, il est nécessaire de savoir les différents types de crédits offerts par le CECAM.

⁸ www.fert.fr

Tableau 1 : les types de crédits offerts par la CECAM

Type de crédit	objet	Taux d'intérêt par mois	Condition
Grenier commun villageois (GCV)	Crédit stockage pour produit agricole	3-3,5%	Pas d'autofinancement Durée minimale : 5 mois Remboursement : une ou plusieurs échéances Garantie : produit stocké
Crédit productif	Financement des besoin de fond de roulement dans le secteur primaire et artisanat . Achat de pièces détachées	3-4%	Garantie : 15% Autofinancement : 25%(en nature) Durée : 3-10 mois Remboursement : mensuel ou minimum 2 échéances
Location vente Mutualiste (L V M)	Acquisition de matériels	2,5-3,5%	Garantie : 50% (150% si véhicule motorisé) Autofinancement : 20%si neuf et 40% si usé Durée :6-36mois remboursement de préférence mensuel
Crédit social (S O C)	Besoin de trésorerie on génératrice de revenus (maladie –écolage –situation d'urgence)	4%	Garanti : 150% Par d'auto financement Durée 1-4 mois Remboursement : de préférence mensuel
Crédit commercial individuel (C O I)	Financement des besoins de fonds de roulement dans le secteur secondaire et tertiaire	4%	Garanti : 150% + nantissement stock + caution solidaire Autofinancement 25% (en nature) Durée : 3-10 mois remboursement mensuel à capital constant
Achat, Aménagement du terrain cultivable (ACT)	Acquisition ou aménagement ddu terrain à cultiver	3%	Garantie : 100% + terrain Autofinancement : 25% Durée : 6-24 mois remboursement de préférence mensuel
Achat de terrain à bâtir (ATB)	Acquisition de terrain à bâtir ou terrain bâti	2%	Garanti :50% + terrain Autofinancement :25% Durée : 6-36 mois Remboursement : mensuel
Construction (CON)	construction ou aménagement du bâtiment	2%	Garanti :50% +terrain Autofinancement :25% Durée : 36-60 mois remboursement de préférence mensuel
Cultures pérennes (CLP)	Plantation des cultures pérennes	1,5%	Garanti :150% autofinancement 25% Durée : 36-72 mois remboursement de préférence mensuel
Crédit commercial aux personnes morales (CPM)	Crédit aux unions, groupement coopératives agricoles ou entreprises de développement agricole	2%	Garanti : caution des administrateurs +nantissement des stock Autofinancement : 20-25% Durée : 3-10 mois remboursement : de préférence manuel
Crédit lié à un DAT (CLD)	Avance sur dépôt à terme	2%	Pas de garanti d'autofinancement Durée : minimale 1 mois et maximal d'échéance du dépôt à terme Remboursement : une ou plusieurs échéances

Source : CECAM Bemahatazana

Chapitre II : LE GRE IER COMMUN VILLAGEOIS

L'idée de la création du crédit GCV est née suite à l'existence de la fluctuation saisonnière du prix des céréales et les besoins des liquidités des paysans. Au moment des récoltes où le prix sont bas.

Nous serrons dans ce chapitre, l'essentielle à savoir sur les crédits GCV en passant par sa définition, ses caractéristiques et les conditions relatives au GCV. Avant tout ça il est nécessaire de faire une connaissance sur le riz car parmi les céréales qu'on peut stocker en GCV, nous ne prenons que le riz

Section 1 : Le riz

L'instabilité des productions et des prix agricole, peut avoir des effets importants sur les conditions de vie dans le milieu rural et la sécurité alimentaire de Madagascar. Originaire d'Asie, le riz est maintenant, cultivé dans 113 pays et surtout les continents à l'exception de l'Antarctique⁹. Il est cultivé à partir d'une caste gamme de régime hybrides, depuis les cultures inondées jusqu'au cultures sèches, et avec des états du sol variés. Un individu malagasy consomme en moyenne 119 Kg de riz par an¹⁰.

Nous trouvons dans cette section, les rôles du riz et le prix du riz à Madagascar.

1-1 Les rôles du riz

Les rôles du riz sont multiples et se rattachent aux volets essentiels de la sécurité alimentaire ainsi que du développement, rural et économique :

- **Nutrition.** Dans l'ensemble du monde en développement, le riz représente 27% de l'apport énergétique et 20% des protéines alimentaires.
- **Biodiversité agricole.** Les système de riziculture sont de véritable centre en matière de biodiversité .Ils se concilient bien avec d'autre secteurs agricoles tels que l'association de la pisciculture et de l'élevage du canard sur des champ de riz engorgés , et l'alimentation du bétail en paille de riz . A leur tour, les canards et les poissons consomment les mauvaises herbes et les petits organismes aquatiques, tandis que le bétail contribue au transport et à la préparation du terrain, fournit des engrais organiques. Le riz est également cultivé avec des légumes et des arbres fruitiers tels que les bananiers et les cocotiers. Les rizières abritent un grand nombre d'ennemis

⁹ www.fao.org

¹⁰ www.madanight.com

naturel qui luttent contre les insectes ravageurs .Ainsi les systèmes de riziculture offrent des possibilité non négligeables en matière de nutrition améliorée, d'agriculture diversifiée, de hausse des revenus et de protection des ressources génétiques et agricoles.

- **Gestion de l'eau et des terres.** Parmi les principales cultures céréalières, seul le riz peut résister à l'ensemble des ressources disponibles en eau et en terre. Les terrasses étagées permettent la culture sur des versants abrupts, contribuent à la lutte contre l'érosion du sol et les glissements de terrain, contrôlent les inondations, réduisent au minimum la croissance des mauvaises herbes et entraînent une percolation et une réalimentation de nappe, tandis que la submersion permet aux matières organique de s'accumuler dans les sols.

- **Emploi et revenus :** La riziculture représente l'activité de base et la principale source ed revenus pour de 100millions de foyers en Asie et en Afrique, et plusieurs pays sont fortement tributaires du riz en tant que source du produit des devises et du change ainsi que des recettes fiscales d'Etat. En outre, le battage, l'usinage, le traitement, l'acheminement aux marchés et la cuisson assurent la substance des zones rurales. D'autres habitants des zones rurales génèrent des revenus grâce à la fabrication, l'entretien et la maintenance des outils, des objets de travail et de l'équipement utilisé lors de la culture du riz et des opérations post-récoltes.

- **Parties des sexes.** Les femmes et les hommes ont souvent une expérience et des connaissances différentes en matière d'agriculture, et les femmes jouent un rôle important tant au niveau de la production du riz que des activités post-récoltes. Cependant, les femmes ont moins accès au crédit, aux apports agricoles, aux débouchés commerciaux, aux services de vulgarisation et à l'information, et souvent ne bénéficient par sur le terrain des avantages liés à une riziculture améliorée.

- **Science.** Les technologies économiques améliorées permettent aux agriculteurs de cultiver davantage de riz sur des superficies limitées avec des besoins en eau, en main d'œuvre et en produits agrochimiques réduit. Des études génomiques réalisées par des laboratoires de recherches publics et privés ont conduit à l'élaboration d'une base données exhaustive sur l'ADN du riz, qui se relève fort utile aux sélectionneurs de végétaux aux fins de développement de variétés de riz à rendements plus élevés et à plus grande tolérance aux stress abiotiques, tels que la sécheresse et la salinité, ainsi qu'une plus grande valeur nutritionnelle. Le riz doré, qui est

transgénique, a une teneur en vitamines élevés et sa biosécurité est en train d'être évaluée par des systèmes internationaux et nationaux de recherche agronomique. L'introduction de système de gestion intégrée des cultures accroît l'efficacité tout en réduisant les coûts de production et les retombées environnementales pernicieuses.

- **Orientations économiques fondamentales et enjeux.** Pendant de nombreuses décennies, le riz programmes d'ajustement structurel ainsi que les Négociations commerciales multilatérales de l'Organisation mondiale du commerce, et le commerce international du riz est en plein essor. Toutefois, ce sont les consommateurs urbains qui recueillent à plupart des bienfaits (surtout des prix plus bas), alors que les petits agriculteurs à faible revenus des pays en développement font les frais de cette évolution. Les pays en développement doivent maintenant faire face au défi qui consiste à recueillir les bienfaits associés à une allocation des ressources plus efficace, tout en venant en aide aux petits producteurs.

- **1.2 Le prix du riz à Madagascar**

A une augmentation du prix du riz , ce sont les détaillants qui sont confrontés à la réaction des consommateurs. On ne peut pas ignorer le réflexe de certains de certains revendeurs à retenir les produits et constituer leur propre stock pour ne pas vendre à perte ou à faible profit. Les prix PPN flambent facilement quand il y a un risque de pénurie perceptible même si cette dernière est le marché boursier des Malagasy, c'est le secteur où la spéculation est très forte. Chaque marché sera tenir d'afficher les cours de la semaine afin d'aviser les acheteurs. Si le gouvernement souhaite donc influencer la loi de l'offre et de la demande pour le marché du riz, c'est dans un objectif louable puisqu'il veut faire baisser les prix et soulager les portefeuilles de ménages.

En prenant comme année de référence l'année 2004, le riz est aussi un aliment plein de symbolique sociale : Il y a le « makalioka » à 4500FMG le kilo pour ceux qui font leur marché à anakakely et le « Vary gasy » à 3700FMG pour les gens qui s'approvisionnent à Anosibe. Au départ, le prix du paddy au producteur est de 2150FMG le kilo. Le ministère du commerce fait un calcul assez simpliste des coûts et des marges prises par différent intervenant pour aboutir à 1000FMG de plus chez le détaillant. Ce dernier applique sa marge pour porter le prix du riz à 3500FMG. Cette

structure de prix transparente prend à la gorge les collecteurs, les transporteurs, les propriétaires d'usines, les revendeurs à différents niveaux. Si une tension apparaît à une étape du circuit, cette belle logique des risques d'être perturbée.

Section 2 : Définition du terme crédit GCV.

2.1 Le crédit

« Faire crédit, c'est faire confiance, c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel ou d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien , ou bien équivalent ; vous sera restituer dans un court délai, le plus souvent avec rémunération du service »¹¹

Au sens général du terme économique, « le crédit est l'opération par laquelle un prêteur met à la disposition d'un emprunteur une somme d'argent ou des moyens de paiement moyennant une promesse de remboursement selon un délai généralement fixé à l'avance : l'échéance. »¹²

2.2 Le grenier communautaire villageois.

Le grenier commun villageois est un stockage des produits à la récolte, grâce à un crédit des organismes prêteurs, pour revendre ensuite à la période de soudure.

« le crédit stockage » ou warrant agricole(en anglais » ware house receipt financing » ou inventory crédit ») est une innovation explorée par des projet de développement et repris par le microfinance. Elle vise à sécuriser le crédit à des agriculteurs, en s'appuyant sur des contrats de stockage. »

Section 3 . Les caractéristiques du GCV.

Nous allons voir dans cette section, le principe et les objectifs du GCV et les différents types du grenier.

3.1 Principe et objectif

¹¹ A. Bouderd,J.C Frebot, Technique et pratique bancaire. Edition Sirery, 1978, page 241..

¹² C. Alquier, « Dictionnaire encyclopédique économique et social », Economica, 1990, p 112

Le GCV permet de financer le stockage en commun par les paysans des produits de leurs récoltes, entre la période de récolte et le période de soudure. Les agriculteurs sont invités à se regrouper pour stocker leur paddy dans un bâtiment commun ou une pièces de la maison d'un membre à la CECAM pour octroyer un prêt individuel à chaque membre du groupe. Dans ce type de crédit, l'utilisation de fonds n'est pas dirigée mais elle est encouragées de financer un élevage à cycle court ou une culture de contre saison, petits investissement et le revenu dégagé pour l'acte permet alors le remboursement.

Le principe du GCV est de stocker les produit des agriculteurs dans un entrepôt faible jusqu'à ce que leur cours augmente, et en utilisant ces produits comme garantie, ils peuvent accéder à des ressources financières avant de vendre leurs production. La micro finance offre une sécurité alimentaire aux paysans qui peuvent prélever de quoi subsister sur leur stock pendant la période de soudure.

Le responsable de l'entrepôt procède à une évaluation des ses produits et lui remet un reçu certifiant le dépôt et indiquant le volume et la qualité des biens entreposés /. L'agriculture peut ensuite utiliser le reçu comme garantie pour solliciter un prêt auprès d'une institution financière, banque ou IMF. Celle-ci fixe le montant du près en fonction de la valeur marchande estimée des marchandises. Le prêt est très souple puisqu'il peut être utilisé par l'agriculteur pour financer le développement de son activité, rembourser des dettes, ou pour toute autre raison. Certains entrepôts sont en libre accès, auquel cas le producteur doit rembourser la banque principal et intérêt et payer les frais de stockage à l'entreposeur ».

L'utilisation du crédit est libre. Elle peut concerner les dépenses courantes ou activités génératrices de revenus (Culture de contre saison, élevage à cycle court, petits investissements génératrices de revenus (culture de contre saison, élevage à cycle court, petits investissements.) Le revenu dégagé par l'activité permet alors le remboursement. Si c'est n'est pas le cas, le bénéficiaire peut contacter un collecteur à qui il va vendre le riz qui lui fait une avance sur la vente. Dans tous les cas, le montant à rembourser reste inférieur au prix du paddy à la vente. Après le remboursement, chaque paysan récupère son stock de paddy.

Les paysans stockent leurs produits dans un local, qui peut être une pièce de la maison d'un membre qui participe au stockage, ou un local construit spécifiquement. Ce stock nanti (warrantage) constitue une garantie mutuelle qui permet à la CECAM d'octroyer un prêt individuel à chaque membre de groupe

Le G C V a pour objectif de promouvoir le développement et l'intensification des cultures de contre saison non seulement pour une bonne rentabilité des rizières et une diversification de la production agricole, mais aussi pour promouvoir, du moins en partie, contribuer au remboursement de crédit.

- Valoriser les produits agricoles par le principe d'une bonne gestion des stocks tant technique que financière.
- Promouvoir la sécurité alimentaire en maintenant un stock minimum au niveau du village et fournir un approvisionnement à un coût moins élevé en période de soudure nancière.
- Donner un débouché aux paysans commercialisant leurs produits à la récolte quand les prix sont bas.
- Il cherche également à éviter l'exploitation abusive des opérateurs en aval (collecteurs et autres) en période de soudure.

3.2 Les différents type de grenier

La maison de stockage est variée selon le pays et le région. Elle peut être présentée sous différentes formes : rectangulaire, circulaire...

Dans le passé, des petits entrepôts traditionnels à enceinte fermée sont utilisés par les agriculteurs dans tous les pays d'Afrique.

Ils comprennent les silos souterrains ou fosses et les structures hors terre faites en argile, souvent mélangée à un matériau liant, paille et bouse de vache.

Pour Madagascar, il existe trois types de grenier à riz dans la région côte Est appelés tranombary, tsihimbary où les paysans stockent leur paddy déjà séparé de l'épi (battu).

Tranombary est une case en brique crue de 2 à 4 m de long et 1 à 2 m de large le plancher en roseaux est maintenu à 20 à 30 cm du sol. Le toit est en chaume (herbes séchées).

Tsihimbary constitue des larges nattes enroulées et cousues aux deux extrémités. Le fond rond est également en nattes. L'ensemble a une forme cylindrique creuse.

Quelquefois. Le tsihimbary est fabriqué avec du zozoro ; (cyperus madagascariensis). Les parois et le son sont alors enduits d'une mince couche de bouse de vache mélangée avec de la boue pour l'étanchéité. En général, le tsihimbary est installé dans une partie de la pièce d'habitation ou dans le tranombary.

Lavabary est un grenier de paddy qui se trouve dans le sol. Un trou , d'une capacité de 3 à 6 m³ de volume et de dimension de 1 m x 1m x 2m x 2m suivant la texture et la structure du sol, y est creusé. Avant de faire le stockage, on procède à la fumigation du grenier avec de la chaume durant un quart d'heure. Les parois sont tapissées du grenier avec de la vache. Une ouverture supérieure est nécessaire pour le remplissage et le bouse de vache. Une ouverture supérieure est nécessaire pour le remplissage et le déstockage du paddy. Le stockage se fait en vrac. Ce type de grenier vient de la Haute-terre, et très peu de paysan en possèdent. Par ailleurs, ce système a quelques avantages contre l'incendie, le vol et contre les attaques des rongeurs. On installe le grenier souvent dans la cour de la maison d'habitation.

Pour la région littorale Est, le grenier est d'une construction rapide avec des matériaux de la région. On les appelle Tohitra (ce qui veut dire grenier, stock, ruches pour les abeilles) ou tranoambo. C'est une case montée sur pilotis (d'où le nom tranoambo) de 2 à 3 m de hauteur, protégée par des cercles de bois contre les rongeurs. La toiture est en feuille de ravalala (Ravenala Madagascariensis) ou en bozaka ou en bambou ou en chaumes de riz . Les murs sont en Baobao ; (nervures principales de feuilles de raphia) ou en falafa ou en bambou aplati) . Une petite fenêtre sert de port d'entrée fait en cors en falafa ou en bambou. Une petite échelle est nécessaire pour accéder à l'ouverture.

Il existe aussi différents types d'entrepôts. Chaque type propose un ensemble différent de garanties et de services à ses clients. Les cinq principaux types sont les suivants :

- ❖ Entrepôts public : ouverts à tous sans condition. Tout producteur agricole peut stocker ses produits dans un entrepôt public.
- ❖ Entrepôt spécialisés : entrepôt gérés sur le site d'une autre activité (filature de coton par exemple)
- ❖ Entrepôt à clé double : La banque et le déposant exercent ensemble le contrôle sur l'entrepôt (chacun possède une clé et il faut les clés pour ouvrir le dépôt)

- ❖ Entrepôt autogérés ou clé unique : le déposant a tout contrôle sur son stock. Habituellement une supervision est exercée par la banque ou l'IMF.
- ❖ Entrepôts commerciaux : L'entreposeur commercialise les biens en stock au nom du déposant.

Section 4 : Les conditions relatives à la GCV

Les différents types de grenier cité ci-dessus nécessitent des conditions pour réduire les pertes évaluées au déstockage. Ces conditions peuvent être des conditions physiques ou matérielles et aussi des conditions socio-économiques.

4-1- Les conditions relatives à la GCV

Avant tout, il faut que les produits stockés sont non périssables.

La maison construite doit être irrésistible aux différents facteurs physiques ou matériels qui peuvent détruire les grains stockés. Les constructeurs doivent tenir compte de la qualité des matériaux de construction pour la résistance et la dureté de la structure afin d'empêcher les rongeurs de pénétrer dans le grenier. La connaissance de la capacité de stockage est aussi nécessaire afin d'éviter les surcharges (voir annexe 1) qui sont aussi un des facteurs déterminants des pertes des grains.

Pour obtenir un séchage optimal des grains à stocker, il faut :

- maintenir des températures stables à l'intérieur des greniers.
- réduire la surface du grain à l'air ambiant
- et réduire les reprises d'humidité par les grains après une pluie ou durant la nuit.

L'enfumage réalisé durant les deux premières semaines de stockage et après chaque pluie permet de redistribuer l'humidité de façon homogène.

Afin que la fumée pénètre bien dans une masse d'épis, il est nécessaire d'incorporer plusieurs ouvertures couvertes de grillage. La circulation d'air est aussi importante afin de réduire le taux d'humidité des grains.

Il ne faut pas oublier le traitement des grains avant et pendant le stockage afin de lutter contre les insectes.

L'utilisation d'une structure de stockage performante associée à une récolte en temps opportun, une préparation des épis avant le stockage et un traitement phytosanitaire sont importantes pour éviter les pertes occasionnées par les parasites.

Ces conditions ne suffisent pas pour la constitution du GCV s'il n'y a pas des membres d'où la nécessité de voir les conditions socio-économiques au GCV.

4-2 Condition socio-économiques

La mise en place du GCV nécessite avant tout une demande ratifiée par le comité communal.

Les membres doivent avoir un surplus stockable de paddy et il faut qu'il existe une association pour la gestion du grenier.

L'existence d'un plan précis de recouvrement des coûts de fonctionnement et d'entretien n'est pas négligeables.

Il faut aussi voir la distance du grenier, par rapport à l'IMF la plus proche. De même l'accessibilité au grenier.

Pour l'éligibilité de la demande de crédit, Notons que la plupart des organismes prêteurs ne reçoivent les demandes de crédits GCV tant que des groupements d'agriculteurs ne sont pas formés. Ces groupements doivent être formés et avoir un récépissé légal. Un groupement est généralement composé de 10 à 20 personnes qui se connaissent bien et se cautionnent mutuellement.

4.3. Caractéristiques du crédit

Les caractéristiques du crédit en GCV sont presque les mêmes pour les organismes prêteurs mais ils peuvent varier selon le lieu ou le statut de l'organisme.

4.3.1. Prix de cession

Le prix des produits à stockés dans un GCV est fixé par les organismes prêteurs et ce prix s'effectue généralement en sa référence sur le marché. Cependant en matière de GCV, le prix appliqué doit être inférieur ou égal à celui du marché pour que la vente des stocks arrive à couvrir le prêt en cas d'une capacité de remboursement.

4.3.2 Le Taux d'intérêt.

Le taux d'intérêt appliqué en GCV diffère selon les organismes de prêt. Cette différence de taux se justifie par l'intégration d'autres frais financiers tels que le coût d'encadrement, le taux de risque et le taux de marge perçue en rémunération de service rendue en réalité, « les IMF sont libres de fixer leur taux d'intérêts à un niveau qui reflète les conditions de marché et qui permet à temps de couvrir leur coûts »

4.3.3. Les garanties.

La caution solidaire pour le groupe. Il y a aussi le nantissement des produits c'est-à-dire le paddy stockés dans le magasin constitue la gage de prêt ainsi à travers le nantissement, le débiteur s'engage à remettre une chose mobilière, les produits, à son créancier en garantie de la payement de la dette. Le GCV devient ainsi un produit gagé. Cependant, le terme de nantissement est souvent employé lorsque la gage à lieu sans de possession du débiteur. L'assurance vol et incendie font partie aussi de garantie. De même le fond de garantie mutuelle.

Chapitre 1 :

LE GCV DE LA CECAM

Dès 1992, acte de création des première CECAM, le crédit stockage ou GCV a été mis à disposition des paysans pour contrer les collecteurs privés qui profitent le différentiel de prix entre la période de récolte et de soudure.

Section 1 : Méthodologie d'enquête.

L'objectif de l'enquête est de vérifié l'adaptation de bénéficiaire du crédit aux méthodologies pratiquées par la CECAM. La méthodologie est composé par le lieu, de choix de la population, de questionnaire et les difficultés rencontrés.

1.1Lieu

Une approche géographique a été privilégiée et une étude menée dans la commune rural de Bemahatazana situé à soixante (60) Kilomètres de Tsiroanomandidy, région Bongolava, deux à deux heures trente minutes de trajet en taxi-brousse. Le jour du marché est le jeudi. Le choix de ce lieu est expliqué par l'existence de deux récoltes pendant une année, et a part l'élevage bovin, de lieu est très intéressant de point de vue ressources minières comme l'or, la tourmaline et le cristal. Du point de vue touristique une chute d'eau se trouve entre la route reliant Tsiroanomandidy et Bemahatazana. L'enquête s'est déroulée au mois de novembre : une période de soudure pour les uns et de la récolte de « Vary aloha » pour les autres. C'est aussi une période de remboursement qui coïncide avec le déstockage du magasin.

1.2-Choix de la population

L'enquête a porté sur un échantillon de vingt cinq (25) personnes réparties dans la commune. L'échantillon est obtenu à partir de l'information donnée par les personnes déjà enquêtées et la collecte d'information s'est effectué par la réponse aux questionnaires. Il se peut que parmi les enquêtées, trois (03) à quatre (04) personnes font parties d'un même groupe. La durée d'entretien varie de trente (30) à quarente cinq (45) minutes par personne.

1.3 Le questionnaire

Les données recueillies sont en fait issues de la consultation du dossier disponible auprès de la CECAM d'une part et des enquêtes effectuées auprès des personnes bénéficiaires du crédit GCV de cette institution de micro finance d'autre part. quant à la réalisation de l'enquête, un questionnaire (voir annexe 2) a été rédigé auparavant afin de pouvoir dégager les réflexions des bénéficiaires.

1.4 -Difficultés rencontrées

Comme les bénéficiaires n'étaient pas prévues de notre arrivée, nous avons perdu beaucoup de temps à faire des aller – retour pour les trouver. Nous avons aussi constaté que la majorité des personnes enquêtées nous ont pris pour des responsables des crédits même si nous avons expliqué que notre intervention consiste à comprendre et à étudier l'utilisation des crédits et leurs comportements peut biaiser les informations obtenues. Nous ne pouvons pas obtenir des statistiques concernant le crédit GCV à la CECAM BEMAHATAZANA au moment où nous passons là bas car le premier responsable est en congé et sans l'ordre duquel, le caissier ne peut pas nous donner des renseignements satisfaisants. La taille de l'échantillon est expliquée par l'insuffisance des moyens qui ne nous permettent pas d'aller plus loin et nous ne prenons que les membres habitant aux alentours de la commune.

Section 2 : Les résultats

Les résultats de l'enquête peuvent être classés sous trois (03) phases : avant le stockage, pendant le stockage et après le remboursement. Voyons en premier lieu la situation avant le stockage.

2.1 Avant le stockage

Pour avoir accès au crédit GCV, il faut posséder une certaine quantité de paddy donc il est intéressant de savoir le nombre d'hectares cultivés par chaque membre.

2.1.1 La surface cultivée

Tableau 2 : La superficie de la surface possédée par les membres

surface	Nombre des paysans
S<1 ha	4
1 ≤ s < 2 ha	5
2 ≤ s < 3 ha	7
3 ≤ s < 4 ha	5
4 ≤ s < 5 ha	3
s ≥ 5 ha	1

Source : Enquête réalisée par l'auteur Novembre 2006

Notons que le chiffre représente le totalité des surface cultivable possédées par les membres il se peut que la superficie de la rizière est inférieure à un hectare. Prenons par exemple le cas de Hervé 47 ans un paysan père de 2 enfants. Il possède 1,47 ha de surface cultivée mais il ne fait de riz que sur 0,47 ha.

D'après le tableau, les 64% des membres possèdent des surfaces supérieurs ou égales à 5 hectares, on peut interpréter donc que les membres du GCV possèdent des surfaces assez larges et cette superficie demande une technique de production améliorée et moderne ceux qui exploitent une surface de deux (02) hectares peuvent stocker jusqu'à 3,5 tonnes et assurer en même temps leurs propre consommation.

Parmi les 25 personnes enquêtées, le tableau montre que la majorité possède entre 2 et 3 hectares, et l'effectif diminue petit à petit au fur et à mesure que la surface augmente.

On peut interpréter les chiffres que les membres pratiquant GCV possèdent une surface assez large donc la pratique du crédit GCV demande un surplus c'est-à-dire le reste du riz destiné à la consommation de la famille. Mais 2% de la population ont stocké la totalité de la production et ils préfèrent acheter pour la consommation car au moment de stockage, le prix est encore à bas prix.

2-1-2 La formation du groupe

Le groupe est composé de cinq (05) à sept (07) personnes. La confiance entre les membres tient une place très importante. Avant de former un groupe, les membres se connaissent bien l'un de l'autre. Durant la collecte des données, nous marquons qu'une personne étrangère n'ayant pas une relation avec les membres ne fait partie du groupe. Ils sont presque proche comme membre de la famille, cohabitant et

amis. Le groupe est formé sous le mécanisme appelé « caution solidaire » qui se base sur le principe de la solidarité et de l'aide réciproque entre les membres.

Les membres font une réunion hebdomadaire et c'est le chef du groupe qui se contacte directement et le plus souvent avec la CECAM.

Maintenant, la CECAM commence à accepter le crédit individuel, il suffit que la garantie soit bien déterminée.

Les raisons qui poussent les membres à accéder au GCV sont :

- pouvoir vendre leur récolte à un prix bénéfique
- pouvoir faire d'autres activités après la récolte
- provisionner la promotion de la famille à la période de soudure.
- Limiter ce que font les autres. Cette dernière raison n'est qu'une réponse de 2% de l'échantillon. 80% de la population ont répondu que la pratique GCV est un mécanisme plus récent pour eux. Plus précisément à partir de l'année 2003.

Tableau 3 : Année de pratique du GCV

Année	Nombre
Avant 2000	1
2001	2
2002	2
2003	4
2004	7
2005	5
2006	4

Source : Enquête réalisée par l'auteur Novembre 2006

Le chiffre 7 en 2004 est expliqué par la campagne rizicole très particulière en cette année. Les membres ont beaucoup de surplus, et ils ont motivé à pratiquer le GCV. De plus le prix du riz à cette année là était plus bas sur le marché et les gens n'avaient pas le courage de vendre à ce prix.

Après avoir pris la décision d'accéder au crédit GCV, les membres vont le fonctionnement du GCV de la CECAM. Et ceci nous permet d'entamer la deuxième sous-section concernant tout à savoir pendant le stockage.

2.2 Pendant le stockage

2.2.1 Concernant le crédit

Concernant, le crédit, 100% des personnes interrogées ont tous répondu que le crédit est facile à obtenir par rapport aux autres crédits octroyés par le CECAM. Le paddy stocké est une garantie plus sûre. Le seul problème est la lenteur du déblocage qui déstabilise le calendrier agricole et peut perturber le projet d'utilisation de fonds.

Le taux d'intérêt pour le crédit GCV de la CECAM est de 3% par mois.

Le CECAM achète le paddy entre 250 Ariary à 400 Ariary le kilo selon le prix sur le marché.

La durée du crédit est de cinq (05) à huit (08) mois. Pour les conditions de crédit, la plupart dit que c'est lourdes car le taux d'intérêt est très élevé.

2.2.2 Après le déblocage

Tableau 4 : Utilisation du crédit obtenu.

Objet de crédit	Nombre
Culture de centre saison	
- haricot	3
- arachide	3
- légumes	15
Elevage	
- porcin	1
- poulet / canard	3
Autres	
- épicerie	2
- entretien automobile pour taxie brousse	1
- exploitation carrière tourmaline	2

Source : Enquête réalisée par l'auteur Novembre 2006

Le total dépasse le nombre des personnes car les autres utilisent les fonds empruntés à des activités supérieures ou égales à deux.

Prenons comme exemple un paysan nommé RAFANOMEZANA Jacky pour l'année 2005, il a stocké 1,5 tonnes de paddy en GCV. Le CECAM l'a acheté à 400 Ariary le kilo et il a obtenu au total 600 000 Ariary le taux d'intérêt est de 3%

Le 400 000 Ariary a été destiné à l'élevage porcin dont 150 000 Ariary pour l'achat de 3 porcelets et de 250 000 pour leur nourriture.

Le 200 000 Ariary à la culture de pomme de terre dont 140 000 Ariary pour le 200 Kg de semences et 59 400 Ariary pour l'engrais NPK (112216) 52% des membres utilisant le crédit GCV emploient le crédit obtenu à la culture des légumes. Leur raison ce que : « c'est la culture la plus rapide et la plus assurée pour le remboursement afin de pouvoir vendre les riz stockés à un prix bénéfiques ». la culture de contre saison est la plus utilisée.

D'après nos entretiens, nous constatons que 62% de la population n'utilisent pas à bon escient le crédit. Ils ont l'intention d'être sérieux mais ils n'arrivent pas à dégager un bénéfice important. Ceci s'explique par le manque de suivi et de formation après le déblocage. Par conséquent, ils ont des recours à d'autres sources de financement.

La plus citée est le FIFATA qui est aussi un intervenant sur le GCV dans le lieu. Le PROJER et le PSDR financent aussi les activités agricoles des paysans là-bas.

Le FIFATA est une organisation paysanne faîtière malagasy il est à l'origine du réseau CECAM et actionnaire de l'INTERCECAM société anonyme. Les producteurs sont en meilleures positions pour négocier le prix de vente de leurs produits dans le FIFATA. Notons que FIFATA et CECAM sont interdépendant. 2% de l'échantillon font un appel à d'autres sources de financement comme ami ou famille mais le taux d'intérêt est très élevé (peut aller jusqu'à 75%). Si le prêteur a un lien très proche avec l'emprunteur et ce dernier n'enlève pas d'intérêt, ce sera une lourde dette morale, qui a des impacts au niveau de la société jusqu'au remboursement complet. Les modalités du prêt varient fortement en fonction, des relations sociales réciproques du prêteur et de l'emprunteur : lien de parenté ou d'entraide, dépendance commerciale ou patrimoine respectifs... Ce qui ont des difficultés de remboursement du fond se débrouillent quelque soit le moyen parce qu'ils sont pressés par la discipline intérieure du groupe. De plus, les mauvais payeurs n'auront pas accès au crédit suivant.

Pour la sécurité du magasin, il ya deux (02) clés différentes. L'une est à la CECAM et l'autre chef de groupe. Le magasin ne peut pas être ouvert qu'à la présence de ces deux clés. Le gardiennage est soumis à la responsabilité de tous.

Aucune des personnes interrogées n'est pas victime des problèmes de stockage au moment où nous passons là-bas.

Qu'est ce qui va se passer après le remboursement ?

2-3-Après le remboursement

60% sont satisfaits de crédits GCV et prêtent à refaire à la prochaine récolte.

25% ont choisi de déplacer leurs stocks au FIFATA à la prochaine récolte car ils voient que les conditions de crédits sont plus souples et le prix du paddy est discutable.

10% désirent avoir leur propre magasin de stockage sans aucune intervention des institutions de microfinance. Car ils pensent que la CECAM achète leurs récoltes à bon prix. Un homme dit : « enfin du compte, c'est toujours le même que ce soit CECAM ou collecteur ».

5% ne veulent plus pratiquer le GCV car ils disent que « le crédit est trompeur : facile à obtenir mais difficile à rembourser ».

En général, nous constatons une légère amélioration de niveau de vie et un changement de mentalité et d'attitude de la population dans l'entrée du secteur financier.

On constate que les membres baissent la quantité engranger en GCV mais n'abandonnent pas le système pour autant.

Section 3° : Le GCV : Un produit phare du réseau CE CAM

Tableau 5 : évolution du crédit GCV de 2004 à 2005

Type de crédit	Année 2004	Année 2005	Evolution
Crédit GCV (en millions d'Ariary)	2339	9087	+286%
Tous types de crédit (en millions d'Ariary)	14895	22541	+51%
Part du GCV sur le total des octrois	16%	40%	

Le tableau montre bien que parmi les types de crédit, le GCV tient une place importante et la part octroyée à ce crédit 2005 est presque quatre fois celle en 2004.

Dès 1993, date de création des premières CECAM, le crédit-stockage ou GCV à été mis à disposition des paysans pour contrer la pratique des collecteurs. C'est l'un des produits développés par le réseau CECAM les plus utilisées par les membres sociétaires.

Le réseau CECAM compte essentiellement sur les appuis technique et financiers des partenaires et bailleurs de fonds, tels que l'agence française de développement, l'union Européenne et le MCA, pour le développement de ce produit financier.

Le GCV constitue en effet un produit phare, tant pour la CECAM que pour les paysans producteurs, incités par ce moyen à augmenter sensiblement leur production.

Le GCV est l'un des produits développés par le réseau CECAM le plus utilisé par les membres sociétaires.

En 2000, le réseau a octroyé près de 6 milliards de crédits GCV, celui-ci représente 23% du portefeuille des CECAM. Parmi l'ensemble des crédits, c'est celui qui bénéficie durablement des meilleurs taux de remboursement.

Cycliques par nature, les périodes d'octroi et de remboursement sont liées au calendrier de spéculation.

Etant adossées à un stock de matières premières, le crédit GCV est l'objet de procédures de suivi particulières, notamment pour les quantités stockées par l'emprunteur.

En 2005, le GCV représente 40% du volume total de crédits octroyés par le réseau CECAM, avec 30 000 tonnes de paddy stocké 43 000 familles.

Nous verrons dans ce chapitre les avantages et les inconvénients du GCV au niveau de la CECAM et du producteur puis les mesures à prendre pour la pérennité et la viabilité du GCV de la microfinance.

Section 1 : les avantages

1-1 Pour la CECAM

- **Le GCV donne une protection contre le risque à la CECAM** : le paddy stocké représente une garantie pour le crédit octroyé et au cas où le membre n'arrive pas à rembourser, la CECAM récupère facilement ses prêts par le stockage dans la GCV. Par rapport aux autres crédits, c'est une meilleure forme de garantie car la processus de saisie des garantie des autres est encore long et difficile, De plus le crédit stockage peut couvrir les risques aux clients douteuses et aux nouveau clients qui ne disposent pas l'historique de crédit. La garantie peut être rapidement convertie en liquidité auprès d'une banque ou sur le marché donc ce type de garantie présente une valeur marchande élevée et donne intérêt à la CECAM.

- **Le GCV améliore le recouvrement des clients** du fait de la sélection et du choix des candidats, de la pression du groupe, et la caution solidaire, notamment lorsque les termes de crédit comportent des sanctions et des incitations applicables aux groupes.

- **La GCV permet la réalisation d'économie d'échelle** car l'institution éteint une clientèle importante avec augmentation minimum des coûts d'exploitation.

- **Il permet aussi la réalisation d'économie d'envergure** c'est-à-dire l'augmentation de la capacité à proposer des services à partir du même mécanisme du groupe.

1-2 Pour le producteurs

Rentabilité : le système aux petits producteurs de différer la vente de leurs produits, ce qui leur permet de profiter des hausses de prix et d'obtenir des liquidités au début de la saison de moisson. Le crédit GCV permet de différer la vente des récoltes et d'obtenir des meilleurs prix, tout en mettant à la disposition des paysans les ressources dont ils ont besoin pendant cette période de stockage. Les paysans peuvent aussi mieux valoriser leur production. Prenons par exemple R. Jacky.

➤ R. J : j'ai dû payer la somme de 732 000 Ariary à la CECAM : pour rembourser le prêt, paye les intérêt, la part sociale fixe et les frais du gardien. Mais j'ai

vendu mes 3 cochons à 3 500 Ariary/kg (ils pesaient 120 gk chacun !) et mes 2 tonnes de pomme de terre à 400 Ariary le kg. J'ai donc fait une resette de 2 060 000 Ariary. Après avoir payé le CECAM et réglé toutes les dépenses, y compris les frais du vétérinaire et divers entretiens, il me reste encore 288 000 Ariary. Et j'ai récupéré mon paddy stocké après les six mois.

➤ Auteur : avez-vous rencontré des difficultés ?

➤ R.J : jusqu'à maintenant ça marche bien. A Madagascar, beaucoup de paysans hésitent encore à utiliser le GCV mais tout cela prouve qu'on peut avoir beaucoup d'intérêt dans ce domaine. Surtout si on utilise à bon escient la somme empruntée.

❖ **Transparence des prix** : un des effets du système est d'amener les groupes de producteurs à établir les prix avec l'entrepeneur sur la base de la valeur marchande du produit. Les procédures sont régulièrement tenus au courant de son évolution et contribuent à fixer les prix de les subir. Et ils peuvent engranger le bénéfice issu de l'évolution significative des prix.

❖ **Sécurité alimentaire** : les procédures peuvent convertir leur épargne en « rachat » leur produits à l'entrepeneur pour leur consommation courante pendant la saison creuse, lorsque la nourriture est chère.

❖ Outre son intérêt économique évident, ce service contribue à maintenir dans les villages des stocks de riz qui contribueront à réguler le marché local et à faciliter la sécurité alimentaire des ruraux.

Le crédit GCV ne présente pratiquement aucun risque pour le système financier (ne de hors du vol, de l'incendie et de la détérioration des produits stockés) la garantie étant physiquement bloquée dans les « greniers » et représentant un montant supérieur au montant du prêt octroyé, cependant, son extension dans une zone donnée pourrait s'accompagner d'une baisse des prix au montant du déstockage.

Section 2 : Les inconvénients

2-1 Pour la CECAM

❖ Rentabilité : l'expérience a montré que certains programmes de crédit-stockage contribuent à lisser le cours des produits. Lorsque la méthodologie lie le montant du prêt à la valeur marchande des produits, la baisse du prix entraîne la diminution du montant du prêt auquel peut prétendre le producteur, et du montant d'intérêts collecté par l'IMF.

❖ Gestion de l'entrepôt : le système ne peut fonctionner que s'il existe des entrepôts sûrs et bien gérés. Une IMF peut créer ou gérer un entrepôt, mais l'expérience a montré que ce cas de figure est rarement viable. L'IMF doit en outre ajouter le coût de gestion de l'entrepôt au prix de ses services.

2-2 Pour le producteur

❖ Spéculation : le système favorise le comportement spéculatif des petits producteurs. Ceux-ci ont tendance à attendre les prix atteignent leur point cumulant pour vendre leurs produits afin de maximiser leurs bénéfices. Mais lorsque le point cumulant est atteint, le flux de marchandises déversées sur le marché fait immédiatement chuter le prix. Les producteurs peuvent ainsi retrouver avec plus de la moitié de leur stock à vendre le plus bas. Au total, ils sont perdants pertes d'argent, les paysans hésitent à stocker donc ils ne mettent en GCV qu'une petite partie de leur récolte.

❖ Mauvaises techniques de séchage ou de conservation : c'est particulièrement vrai dans les zones rurales, où les technologies inexistantes ou trop chères. Les produits stockés sont soumis au risque de vol ou de dégradation. De même l'approvisionnement en produits chimiques nécessaire à la conservation n'est pas toujours fiable.

❖ Transport des marchandises : représente un coût supplémentaire pour le producteur. Dans les zones rurales où les camions et le carburant sont chers et difficiles à obtenir, le transport des marchandises jusqu'au village voisin ou à la ville plus proche peut poser un réel problème.

❖ Les paysans évoquent le taux d'intérêt élevé pratiqué par les CECAM.

Section 3° : Les limites et les risques

Le pratique du GCV n'est pas profitable si on n'est pas prudent que ce soit au niveau de la CECAM ou au niveau des producteurs et aux autres facteurs.

3.1. Au niveau de la CECAM

Le premier obstacle pour le développement de GCV c'est la lenteur du débloqué qui perturbe le calendrier agricole et qui entraîne aussi la diminution de productivité et aussi une difficulté de remboursement.

Deuxièmement, les paysans évoquent le taux d'intérêt élevé pratiqué par les CECAM. Comment réduire ce taux élevé ? C'est le même refrain qui revient à chaque fois... des réflexions sont en cours.

Les agriculteurs parlent aussi de mauvaise gestion de manque de formation, des allé a climatiques qui concourent à cette réticence vis-à-vis des GCV : la sécheresse et la fluctuation des prix du kilo de paddy. Dans de nombreuses régions beaucoup d'agriculteurs restent dans l'expectative et ne mettent en GCV qu'une infime partie de leur récolte. La peur de perdre l'argent en est la cause principale.

3.2. Au niveau des producteurs

Le crédit GCV n'est pas rentable pour les petits paysans car on ne peut pas faire de stockage si la production n'est pas suffisante. Le GCV n'est pas profitable qu'aux agriculteurs plus aisés disposant d'une surface d'exploitation assez large pour une capacité de stock de paddy assez élevé.

Après le déstockage, le paddy est destiné à l'autoconsommation et à la préparation de prochaine campagne culturale (semences, prestations des travailleurs).

Les bénéfices réalisés après déstockage ne sont pas parement réinvesti dans l'activité principal de ce vendeur du bénéfice mais servent plutôt à la consommation du ménage et au remboursement de crédit. De plus il parait que la marge bénéficière reste encor très faible à cause baisse de prix sur le marché et le problème d'écoulement des produits (frais de transports). « L'investissement agricole est généralement décourager par l'évolution des prix aux producteurs très faibles par rapport à la hausse des prix à la consommation plus particulièrement les produit de première nécessité. Il semblerait en effet que les produits de première nécessité représentent 2/3 des dépense des paysans ».

Compte tenu de la mordacité des sommes prêtées, les dépenses d'investissement ou de réinvestissement à partir des bénéfices du crédit restent encore limitées sauf dans le cas de commerce où une tendance à l'augmentation des fonds de roulement est observée.

3-3 Limites liés aux autres facteurs

L'efficacité du crédit GCV dépend aussi de l'état de marche permettant les marchandises et que le prix au marché ne mette pas en déficit les producteurs. En d'autres termes, la fluctuation du kilo de paddy fait biaiser les anticipations des agents.

Les aléas climatiques comme la sécheresse, l'inondation détruisent la culture de contre saison et peut entraîner de difficultés sur le remboursement.

Les problèmes liés à l'écoulement des produits comme le frais de transport ne font que réduire les marges bénéficiaires perçues par les petits producteurs ou les rendre parfois déficitaires.

Prenons comme exemple un des paysans interrogés, il a régulièrement recours aux services du GCV des CECAM locales. Comme beaucoup des paysans, il a obtenu une bonne récolte en 2005. « En décembre 2005 », dit-il, « j'ai fait rentrer en GCV 60 sacs de paddy, soit à peu près 5 tonnes. Le montant du prêt de la CECAM était de 300 Ariary/kg. Le stockage aurait dû avoir lieu en Mars – Avril 2006. J'en espérais raisonnablement 500 Ariary/ kg. Normalement même avec un taux de 3% par mois, j'aurais dû faire une opération intéressante. Mais entre temps, plusieurs facteurs sont intervenus : à cause de la bonne production, le kilo de paddy a chuté à 200 Ariary. En plus le riz importé a inondé le marché et les régions habituellement « importatrices » ont été autosuffisantes.

Trois mois après, j'ai donc été obligé de m'aligner sur le prix du marché quand j'ai vendu mon paddy : 200 Ariary/kg. J'ai perdu 635 000 Ariary ! Je connais des producteurs qui sont dans ce cas avec 20, voire 30 tonnes. Malgré tout, cette année, j'ai quand même stocké. Mais j'ai été prudent, j'y ai mis 40 sacs et j'y ai mis 40 sacs et j'ai de demander à la CECAM de me prêter à 200 Ariary/kg et j'essaie de suivre très régulièrement les prix sur le marché ».

Comme pour ce paysan, pour beaucoup de paysans la prudence au GCV semble aujourd'hui devoir s'imposer.

La dépendance forte du réseau des CECAM par rapport à l'agriculture et par rapport à une production dominante, le riz, correspond à sa vocation première que ses promoteurs cherchent à préserver, mais est aussi une source de fragilité importante. La riziculture, production traditionnelle, source de l'alimentation Malagasy, est

techniquement bien maîtrisée et représente un enjeu national majeur. Mais elle n'en reste pas moins exposée, à des degrés variable, aux aléas climatiques et sanitaires, sa rentabilité peut-être comprises par des politiques fréquemment utilisées pour soutenir des dynamiques électorales ; la diversification des productions reste lente et limite de fait la diversification agricole du portefeuille de crédit des CECAM.

- l'interdépendance forte entre CECAM et FIFATA est un atout mais aussi un risque pour les différentes structures. En effet, les coopératives souffrent de manière récurrente des difficultés du réseau CECAM à mobiliser des ressources au moment des pics de collecte agricole. Cette forte dépendance par rapport au crédit présente plusieurs autres inconvénients : le coût de crédit (2 à 5% par mois) ; le coût des pénalités de retard de remboursement (ce qui peut arriver évidemment en situation de mévente de la collecte) ; un frein à l'optimisation de la stratégie commerciale (les échéances de remboursement sont fixées en fonction de procédures de crédits de court terme alors qu'il serait plus rentable de vendre la collecte quelques semaines ou mois plus tard pour obtenir des meilleurs prix) ; le risque personnel pris par les dirigeants qui souvent, faute de fonds propres à fournir en garantie, sont invité à engager la caution sur leurs biens personnels.

- Le réseau CECAM est fortement dépendant de ressources extérieures dont le coût est élevé ; pour réduire cette dépendance, un effort de mobilisation de l'épargne a été engagé. Mais l'épargne rurale s'avère difficile à mobiliser ; le réseau s'est alors tourné vers les villes, où la capacité d'épargne est plus importante. Cette ouverture de caisse urbaine représente un risque pour la vocation agricole du réseau (prise de pouvoir de catégories socio professionnelles non agricoles, intérêt économique et financier des activités extra agricoles)

- Les CECAM, destinées essentiellement à fournir du crédit en milieu rural, sont confrontées aux aléas de l'activité agricole (variations climatiques, épizooties, catastrophes naturelles ...) ainsi qu'à leur incidence sur les cours des produits agricoles et les revenus de ses membres. Ce risque est amplifié par la vulnérabilité des marchés agricoles désormais exposés à la concurrence d'importations non seulement libéralisées mais parfois subventionnées ou frauduleuses

La réunion hebdomadaire est aussi un obstacle pour les producteurs. Ils disent que cette réunion empêche le bon fonctionnement de leurs activités secondaires.

Section 4° : Les solutions

La réussite du crédit GCV nécessite une collaboration entre l'Etat et les organismes intervenants et les producteurs.

4-1- du côté de l'Etat

* l'Etat doit en premier lieu renforcer la productivité des systèmes rizicoles en faisant des améliorations génétiques afin d'obtenir un potentiel de rendement génétique plus élevée, à savoir le riz hybride. Il y a aussi l'application des meilleures techniques de gestion des cultures et le développement de système de production intégrée.

* Amélioration de la sécurité alimentaire et de la nutrition : Bien que le riz soit une source riche en énergie et en protéines, il a un profil acide aminé incomplet et contient des quantités limitées de substance nutritives essentielles. La nutrition peut être améliorée par le biais de techniques améliorées de traitement et cuisson, l'utilisation de variétés d'une valeur nutritive élevée, et l'enrichissement du riz grâce à l'ajout de vitamines et de matières minérales par l'introduction des technologies alimentaires au sein des systèmes de riziculture à savoir, récolte, élevage de bétail et pisciculture. De ce fait, l'Etat doit développer les infrastructures nécessaires à la promotion d'une utilisation responsable de la biotechnologie. Elle peut également faire mieux comprendre l'intérêt qu'il y a à diversifier les variétés de riz afin de réduire la vulnérabilité génétique et accroître à la fois la productivité et la qualité du riz. La diversité des systèmes de riziculture entraîne une hausse des revenus ainsi qu'une nutrition complète procédant d'une amélioration équilibrée.

- L'Etat doit surveiller la politique et les actions des gouvernements dans le secteur microfinance et la politique économique de l'Etat d'aller vers l'autonomie alimentaire du pays et la professionnalisation des agriculteurs car inciter les producteurs à produire beaucoup plus fait réduire l'importance afin d'annuler le stock de régulation.

- Il faut une meilleure maîtrise du prix à la production et une prudence face à l'évolution du marché du riz à Madagascar c'est-à-dire comprendre les cycles de prix et suivre de près les prix du marché pour connaître la valeur réelle du produit stocké.

- Surveiller la politique et les actions du gouvernement dans le secteur et moderniser et sécuriser le secteur agricole et développer de nouveaux dispositifs de sécurisation du crédit à l'agriculture (sélection quantitative des emprunteurs qui combinent les critères de capital social avec une analyse fine du projet économique mise en œuvre de nouvelle formes de garanties.

- Améliorer les infrastructures de base : route, grenier :

La réussite du crédit GCV dépend du strict respect des procédures de stockage. Le renforcement des infrastructures de stockage, par la construction des greniers et le réaménagement de hangars appartenant à l'Etat ou à des sociétés privées, constitue une priorité pour le développement du produit.

4-2 Du côté CECAM et producteurs

- La politique d'application du taux d'intérêt élevé demande un allègement des contraintes des bénéficiaires en pratiquant des procédures plus souples et le facteur le plus important au moment de la fixation du taux d'intérêt est l'efficacité de l'organisation afin de fournir aux clients un accès continu et durable au crédit, ce qui n'est possible qu'à condition que l'organisation couvre toutes ses charges. Si les prestations de l'institution ne sont pas suffisamment efficaces et que celle-ci se trouve obligée d'appliquer des taux d'intérêt beaucoup plus élevés, les clients jugeront que le crédit est trop cher (intérêt et commission) par rapport à la qualité de service et l'institution ne suivra pas

- Lorsqu'un client se trouve dans l'incapacité de rembourser son crédit à cause de son état de santé, d'une catastrophe, d'un problème de gestion de son activité, ou d'une crise de ce type, il peut être approprié de restructurer ou de refinancer le crédit. Rééchelonner un crédit consiste à étendre sa durée ou à modifier l'échéance de remboursement, ou les deux. Le renforcement consiste à octroyer un montant supplémentaire, qui vient s'ajouter au montant du crédit central. Cela permet au client dans un premier temps de recommencer à verser ses remboursements, l'objectif étant qu'il les poursuive ensuite jusqu'au remboursement total du crédit.

- Pour résoudre les difficultés d'impayés et de malversations, il est conseillé de renforcer le système de contrôle en faisant une combinaison classique du contrôle « mutualiste » (par les élus) et du contrôle technique. Ce dernier doit être complété par des membres de ce système de contrôle mutualiste qui est un facteur d'appropriation du système par sensibilisation par l'accompagnement des élus et des membres mais d'autres facteurs, qui ne sont pas du ressort du système financier, entrent en jeu : maîtrise de la corruption, instauration d'un Etat de droit.

- En améliorant les conditions globales de gestion des exploitations agricoles, on améliorera les capacités des paysans à valoriser, à gérer un crédit et à développer une capacité d'autofinancement. Le renforcement des capacités des paysans doit sécuriser leur démarche en matière de gestion des financements, leur permettre d'assainir les situations d'endettement et de pouvoir au « banquier » leur capacité de gestion. Il faut une action de suivi-évaluation : les techniciens sont recommandés de superviser l'utilisation du prêt même si les prêteurs sont libres d'utiliser les fonds. En d'autres termes, il faut un renforcement d'accompagnement technique et un renforcement de partenariats avec le groupement des paysans.

- Garantir une communication interne claire et complète : l'information est un facteur essentiel conditionnant la confiance entre une institution de financement et un emprunteur. Or les IMF connaissent mal le milieu agricole, les résultats et contraintes des différentes catégories d'exploitations ...produire de l'information sur les exportations agricoles et les producteurs peut consolider de manière significative la confiance des « banquiers ». Former les membres du groupe et l'utilisation du GCV demande formation, information et précision.

- Prévenir les aléas climatiques et mettre des provisions pour couvrir les risques liés à la sécheresse, à la fluctuation du prix des paddy et minimiser le risque en limitant le stockage à une période spécifique et avec des règles de tarification claires.

- Identifier des acheteurs suffisamment tôt pour connaître besoins en qualité et en quantité quand débute la saison et s'assurer que le producteur traite correctement ses produits et contrôler la qualité des céréales. Il faut aussi mettre au point des accords de vente détaillés donnant des indications spécifiques sur la tarification, l'emballage, la qualité, le lieu de livraison et la durée du contrat et enfin adapter de l'offre des produits des IMF à la demande agricole.

CONCLUSION

Appelé Banque des pauvres la microfinance tient place importante pour le développement. Elles présentent des atouts pour résoudre les problèmes d'inaccessibilité financière des plus démunies aux banques et établissements financiers classiques. Emergés à Madagascar depuis l'année 1992, les institutions de microfinance ne cessent de se développer. Financés par des différents acteurs comme les bailleurs de fonds, le gouvernement, les organismes techniques spécialisés... les IMF essaient de répondre au besoin des populations nécessitant un crédit pour l'amélioration de leur niveau de vie. La CECAM premier partenaire des agriculteurs occupent de plus en plus vastes le milieu rural. Le grenier commun villageois est un des types de crédit octroyé par la CECAM. Le GCV est un produit phare du Réseau CECAM. En effet, le GCV qui a été mis à disposition des paysans pour résoudre la différente contacts existants en milieu rural est l'un des produits développés par les membres associatives. En 2005, il a représenté 40% du volume total de crédits octroyés par le réseau CECAM avec 30 000 tonnes de paddy stockés et à consommer 43 000 familles. Le GCV aide la CECAM à atteindre sont objectifs principal : sortir les paysans dans la pauvreté. Le GCV est l'un des outils qui pourrait contribuer à la souverainetés alimentaires de Madagascar d'ici quelques années.

Le système de crédit doit être un levier de l'économie rural et agricole, en permettant le développement d'une agriculture familial intensifié et diversifié, et l'émergence d'entrepreneurs agricoles.

Beaucoup persiste dans leur volonté de stocker en GCV, d'autres veulent même construire des nouveaux magasins de stockages. La formule GCV séduit suffisamment les producteurs pour que d'autres institutions financières, comme TIAVO qui travaille dans la province de Fianarantsoa, adopte un système similaires mais peuvent être, selon les utilisateurs, moins rigide que celui des CECAM. Continuer les greniers obligent à engager une large réflexion basée sur le vécu des utilisateurs de GCV. La Nécessité des GCV se justifie principalement par « une meilleur maîtrise du prix à la production », mais par la volonté politique de l'Etat d'aller vers l'autonomie alimentaire du pas et la professionnalisation des agriculteurs. Mais cette outille demande à être manier avec beaucoup de prudence, compte tenu de la difficulté à apprécier l'évolution du riz à Madagascar.

ANNEXE 1

Calcul de la capacité de stockage des magasin (D'après jean Appert)

Le volume du bâtiment est donné par le produit de sa surface ($V = L \times l$) par la hauteur des murs. Mais la surface utile s'obtient en retranchant de la surface théorique l'espace occupé par les allées.

Exemple 1 : cas d'un magasin rectangulaire de 60m de long, 12m de large et 3m de haut parcouru dans la sens de la longueur par deux allées de 1m de long des murs et parcouru une allée centrale de 4m et dans le sens de la largeur par 2 allées de 1 m de long des murs et 3 de 4 m.

$$\text{Longueur utile : } 60 - 1 - 1 - 4 - 4 - 4 = 46 \text{ m}$$

$$\text{Largeur utile : } 12 - 1 - 1 - 4 = 6 \text{ m}$$

$$\text{Surface utile : } 46 \times 6 = 276 \text{ m}^2$$

$$\text{Volume utile : } 276 \times 3 = 828 \text{ m}^3$$

On supposant qu'on empile des sacs de paddy jusqu'au haut des murs, et que le volume par tonnage qu'aura paddy est de $1,9 \text{ m}^3/\text{tonne}$, le magasin pourra

$$\text{Contenir : } \frac{828}{1,9} = 436 \text{ tonnes environ}$$

Donc la proposition d'utilisation du volume disponible augmente avec la taille du bâtiment

Exemple 2 : cas d'un grenier circulaire 1,5 m de diamètre et 2 m de haut que l'on remplit de paddy en sacs

$$\text{Volume de grenier : } 3,14 \times (0,75)^2 \times 2 = 3,5 \text{ m}^3$$

$$\text{Poids de paddy en sacs qu'il pourra contenir : } \frac{3,5}{1,9} = 1,842 \text{ tonnes}$$

environ

ANNEXE 2

QUESTIONNAIRE

Identification.

- a) Nom
- b) Prénoms
- c) Age
- d) Sexe 1 féminin- 2 masculin

Situation matrimoniale

- 1- Célibataire
- 2- Marié
- 3- Veuf ou divorcé

- e) nombre de personnes résidant dans le foyer
- f) profession
- g) activités secondaires

Q 1 : Adhésion au groupe

- 1) le gouvernement est composé de combien de personne ?
- 2) quelle est la relation entre les membres ?

- a- Famille
- b- Cohabitant
- c- Amis
- d- Autres

- 3) le fait de travailler en groupe est-il bénéfique pour vous ? a-oui b-non

Si oui, pourquoi

Si non, pourquoi

Si non la CECAM accepte-t-elle un crédit GCV individuel ?

Q 2 : Quelles sont les raison qui vous ont poussé à recourir au GCV ?

Q 3 : depuis quand l'avez-vous pratiqué ?

Q 4 : le crédit a-t-il été facile à obtenir ? 1- oui 2-non

Si non pourquoi ?

- 1- formalités
- 2- Conditionnalités
- 3- durée
- 4- Montant
- 5- Autres

Q 5 : le crédit octroyé est destiné à quoi

- 1- culture de contre saison ? laquelle ?
- 2- petit élevage ? lequel ?
- 3- financement d'autres activités ? lesquelles ?
- 4- besoins quotidiens.

Q 6 : Faites-vous appel à d'autres sources de financement ?

1- oui 2- non

Si oui, lesquelles ?

1- famille	5- banque
2- Amis	6- autres
3- Usurier	
4- association	

Q 7 : comment voyez-vous les conditions de crédit ?

1. lourdes
2. Souples
3. Supportables
4. Un obstacle majeur

Q 8 : Avez-vous des difficultés de remboursement ?

1. Oui 2.non

Si oui, pourquoi ?

Q 9 : Avez-vous suivi une formation sur le mécanisme de GCV ?

1. oui 2. Non

Si oui, avec qui ?

Q 10 : Etes-vous encadrés par des techniciens après le déblocage ?

Q 11 : Etes-vous victime des problèmes de stockage ?

1. oui 2.Non

Si oui, lesquelles ?

- 1- état du magasin
- 2- gardiennage
- 3- attaque de parasites
- 4- vol et incendie
- 5- autre

Q 12 : vous possédez combien d'hectares de rizières ?

Q 13 : la quantité à stocker est-elle face ou

Q 14 : le reste variable de la production non stockée est destiné à quoi ?

- 1- autoconsommation
- 2- vente
- 3- autres.

Q 15 : le recours au crédit GCV a-t-il permis une amélioration de vos conditions de vie ?

1. oui dans quelle mesure ?

2. non pourquoi ?

Q 16 : est-ce qu'il y a une possibilité d'épargne ?

Q 17: Etes-vous encore motivée à faire le GCV ? Pourquoi ?

Q 18 : Avez-vous des suggestions à faire concernant la pratique du GCV ?

Q 19 : Avez-vous d'autres propositions pour une amélioration de vos conditions de vie ?

ANNEXE 3

Quinze étapes pour résoudre une crise d'impayés :

1. Examiner les politiques et procédures de crédit pour s'assurer qu'elles sont conformes à la méthodologie et aux principes de base qui ont été définis.
2. Déterminer dans quelle mesure les agents de crédit se conforment à la méthodologie définie ; rechercher les déviations éventuelles.
3. Concevoir un système d'indication permettant de maintenir les performances nécessaires dans le cadre du programme.
4. Licencier les agents de crédit et les autres membres du personnel de terrain dont les performances sont mauvaises et qui rejeteront probablement tout moyen d'amélioration de leurs performances.
5. Séparer les crédits à problèmes des autres crédits et les transmettre à un département de recouvrement spécialisé. Les agents de crédits ne doivent avoir à traiter qu'un niveau d'impayés acceptable.
6. Examiner le système d'information pour vérifier qu'il produit bien les informations nécessaires pour le contrôle quotidien des activités et l'application des systèmes d'indication.
7. Mettre en place les politiques et les procédures opérationnelles ayant fait l'objet d'une révision, ainsi que le système d'indication à l'intention du personnel de terrain.
8. Fixer des délais pour l'amélioration des performances et l'application effective du système d'indication.
9. Etablir une capacité de contrôle ex-post pour évaluer les demandes de refinancement, les crédits en retard et un échantillon de crédits à jour à la lumière des nouvelles politiques.
10. Examiner les performances des nouveaux crédits par rapport aux anciens après environ six mois d'application des nouvelles politiques. Si elles sont satisfaisantes, procéder aux étapes suivantes, sinon reprendre les étapes précédentes depuis le début.
11. Refinancer avec discernement les crédits des clients qui ont un réel potentiel de remboursement.
12. Passer en perte la majorité des crédits dont le retard est supérieur à six mois. Poursuivre cependant les efforts de recouvrement par l'intermédiaire d'un département spécialisé (dans les cas où le montant en jeu est substantiel).
13. Encourager une forte croissance des montants et du nombre de clients.
14. Eliminer les clients dont l'historique de remboursement sur les crédits précédents est mauvais.
15. Licencier les agents de crédits dont les performances sont toujours mauvaises ou dont le comportement est néfaste pour le programme.

ANNEXE 4

Méthodologie de la décomposition des séries de prix

La technique de la moyenne mobile (pour n période) consiste à substituer des valeurs observées dans les séries de prix avec la moyenne de cette observation et un nombre fixe des observations devant et après. Par conséquent, la moyenne mobile éliminera les variations aléatoires et systématiques d'une série de n. si on calcule une moyenne mobile de n= 12 de la manière suivante, on élimine les mouvements saisonniers complètement :

$$MB_i^{12} = \left[\sum_{i=t-6}^{i=t+5} P_i + \sum_{i=t-5}^{i=t+6} P_i \right] / 24$$

La moyenne mobile représente la tendance et la composante cyclique des séries originales et élimine la saisonnalité et la composante aléatoire. Par conséquent, l'indice saisonnier (IS) est calculé comme la division du prix observé par la moyenne mobile.

$$IS_{12} = \frac{P_i}{MB_i^{12}}$$

L'indication cyclique (IC) est calculé en divisant la moyenne par la tendance (T), c'est-à-dire :

$$IC_i = \frac{MB_i^{12}}{T_i}$$

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION	01
Partie I : GENERALITES SUR LA MICROFINANCE	
Chapitre I : PRESENTATION DE LA MICRO FINANCE	04
SECTION 1°: Historique	04
1.1. Historique de la micro finance dans le monde et en Afrique	04
1.2. Historique de la micro finance à Madagascar	05
1.2.1. Avant 1990	05
1.2.2. De 1990 à 1995	05
1.2.3. De 1996 à nos jours	05
Section 2°: Les acteurs de la micro finance	06
2.1. Les bailleurs de fonds	06
2.2. Le gouvernement	07
2.3. Les organismes techniques spécialisés	08
2.3.1. Le Développement International Des jardins (DID	08
2.3.2 formations pour l'Epanouissement et le Renouveau de la terre (FERT)	09
2.3.3. L'Institut de Recherche et d'Application des Méthodes de Développement (IRAM).....	09
2.3.4. Centre International de Développement et de Recherche (CIDR)	10
Section 3°: Le système de micro finance	10
3.1. Les approches en micro finance	11
3.1.1. Le crédit individuel	11
3.1.2. Le crédit solidaire de la Grameen Bank	12
3.1.3. Le crédit solidaire pratiqué en Amérique latine	12
3.1.4. Les caisses villageoises	13
3.1.5 Les caisses villageoises autogérées	14
3.2. Le Fikambanan'ny Fampivovoarana ny Tantsaha (FIFATA)	15
Section 4°: CECAM : une réponse aux besoins des ag riculteurs	17
4.1. Genèse du réseau CECAM	17
4.2. Présentation des CECAM	18
Chapitre II : LE GRENIER COMMUN VILLAGEOIS	21

Section 1° : Le riz	21
1.1. Les rôles du riz	21
1.2. Le prix du riz à Madagascar	23
Section 2° : Définition du terme crédit GCV	24
2.1. Le crédit	24
2.2. Le grenier communautaire villageois	24
Section 3° : Les caractéristiques du GCV	24
3.1. Principe et objectif	25
3.2. les différents types de grenier	26
Section 4° : Les conditions relatives à la GCV	28
4.1. Les conditions physiques ou matérielles	28
4.2. Les conditions socio-économiques	29
4.3. Caractéristiques du crédit	29
4.3.1. Prix de cession	29
4.3.2. Le taux d'intérêt	29
4.3.3. Les garanties	30
Partie II : ETUDE DE CAS	
Chapitre 1 : LE GCV DE LA CECAM	32
Section 1° : Méthodologie d'enquête	32
1.1. Lieu	32
1.2. Choix de la population	32
1.3. Le questionnaire	33
1.4. 1.4. difficultés rencontrées	33
Section 2° : Les résultats	33
2.1. Avant le stockage	33
2.1.1. La surface cultivée	34
2.1.2. La formation du groupe	35
2.2. Pendant le stockage	36
2.2.1. Concernant le crédit	36
2.2.2. Après le déblocage	37
2.3. Après le remboursement	38
Section 3° : Le GCV : un produit phare du réseau CE CAM	39
Chapitre II : ANALYSE	41

Section 1°: les avantages	41
1.1. Pour la CECAM	41
1.2. pour les producteurs	41
Section 2°: Les inconvénients	43
2.1. Pour la CECAM	43
2.2. Pour le producteur	43
Section 3°: Les limites et les risques	44
3.1. Au niveau de la CECAM	44
3.2. Au niveau des producteurs	44
3.3. Limites liés aux autres facteurs	45
Section 4°: Les solution	47
4.1. Du côté de l'Etat	47
4.2. Du côté CECAM et producteurs	48
CONCLUSION	50

BIBLIOGRAPHIE

- A. Boudind, J.C Frabot, « Technique et pratique bancaire », édition Sirey, 1978
- Bart MINTEN, « agriculture, pauvreté rurale et politiques économiques à Madagascar », Novembre 2003.
- Béguy RAMADJI Angèle, revue « Tchad et culture » n°232, Decembre 2004
- C Alquier, « dictionnaire encyclopédique économique et social », economica, 1990
- Fraslin Jean Hervé, Andriantsilavina, « la location vente mutualiste » semaine de Dakar 21 à 24 Janvier 2002
- Gallovet, Jean Hubert : « le réseau des CECAM de Madagascar », rapport pour le ministère de l'économie et des finances, Juin 1999
- Jean Appert, « le stockage des produits vivriers et semenciers tome I et II, Maisonneuves et Larose » Parris 1992
- Ledgerwood joanna, « manuel de micro finance », banque mondial, 1999
- Monfred Paul, « crédits coopératifs et mutualiste », Marchés tropicaux, 2000

Nom et Prénom : RASAMIMANANA Felana Jenny Amélie
Nombre de page : 50
Nombre des tableaux : 4
Encadreur : Monsieur RAVONJIARISON cousin germain
Enseignant – chercheur

Ce mémoire analyse le crédit grenier commun villageois qui est un des types des crédits octroyés par la CECAM. L'objectif est de dégager la contribution du GCV sur la micro finance, en particulier la CECAM.

Dans le but de promouvoir la sécurité alimentaire et de donner un débouché promotion aux paysans commercialisant leurs produits à la récolte quand les prix sont bas, la promotion du GCV facilite l'accès des pauvres aux secteurs financiers. Il est considéré comme un des instruments appropriés pour la réduction de la pauvreté .En effet, le GCV améliore les conditions de vie des petits exploitants agricoles

Mais la réussite du GCV dépend de la fluctuation du prix du riz sur le marché et l'utilisation à bon escient le crédit octroyé.

Mots Clés : Micro financier - grenier commun villageois – culture de contre saison – caution solidaire – stockage – prix – taux d'intérêt.

Adresse de l'auteur : Lot VS 12 D bis E Antsahamamy Ankatso
101- ANTANANARIVO.