

Analyse des causes de non remboursement des crédits au Lac Alaotra à Madagascar



**Quelles implications pour les groupements de crédit
à caution solidaire, les institutions financières et le
Projet BV Lac ?**

Mémoire présenté par Maud Oustry, ESAT 2, Option Economie du Développement

En vue de l'obtention du **DIPLOME D'INGENIEUR DE SPECIALISATION EN
AGRONOMIE TROPICALE DE L'INSTITUT DES REGIONS CHAUDES DE
MONTPELLIER SUPAGRO** (ex CNEARC)

Maître de stage: Eric Penot (CIRAD)

Directeurs de Mémoire: Betty Wampfler (IRC) et Eric Penot (CIRAD)

Décembre 2007

**Analyse des causes de non remboursement
des crédits au Lac Alaotra à Madagascar**

**Quelles implications pour les groupements de crédit
à caution solidaire, les institutions financières et le
Projet BV Lac ?**

Mémoire présenté par Maud Oustry, ESAT 2, Option Economie du Développement

En vue de l'obtention du **DIPLOME D'INGENIEUR DE SPECIALISATION EN
AGRONOMIE TROPICALE DE L'INSTITUT DES REGIONS CHAUDES DE
MONTPELLIER SUPAGRO** (ex CNEARC)

COMPOSITION JURY DE SOUTENANCE:

François DOLIGEZ (IRAM)

Emmanuelle BOUQUET (CIRAD)

Emmanuelle BROUSSAUD (AIRDIE)

Eric Penot (CIRAD)

Betty Wampfler (IRC), présidente du jury

Soutenance du 7 janvier 2008

RESUME

La cuvette du Lac Alaotra avec ses 100 000 ha de rizières, est une région de forte pression migratoire. Face à une saturation foncière pour la riziculture irriguée, les agriculteurs étendent leurs cultures sur les *tanety* (collines) déjà soumises à d'importants phénomènes d'érosion. Dans ce contexte, le projet BV Lac, diffuse depuis 2003 des techniques de cultures de semis direct sur couverture végétale (SCV) pour accroître les revenus des paysans tout en limitant les phénomènes d'érosion. L'adoption de ces techniques nécessitant un investissement initial, le projet a proposé des crédits intrants puis les a rapidement relayés par des crédits bancaires ciblés. Mais au regard des trois campagnes agricoles, la situation des non remboursements des crédits est préoccupante et dans un souci de pérennisation de ses actions, le projet BV Lac souhaite y remédier.

Cette étude de terrain s'est donc attachée à analyser les causes de non remboursement des crédits et à faire force de propositions pour améliorer la situation. Elle s'est basée sur 3 hypothèses initiales : l'existence d'une certaine 'culture du non remboursement' au lac, la présence de défaillances dans le système de caution solidaire, et des modalités de crédit non adaptées aux différents types de paysans.

En effet, dans un contexte où les stratégies paysannes sont principalement individualistes, le système de crédit à caution solidaire, basé sur la pression sociale, n'est pas des plus adaptés et il nécessite de réunir un ensemble de conditions essentielles à son bon fonctionnement. Il est souhaitable de garder un large accès au crédit et donc de conserver ce type de crédit pour les groupements paysans. Toutefois, il est capital de le modifier en le renforçant aux différents niveaux d'acteurs concernés, dans un but de pérennisation de celui-ci.

Par ailleurs, l'approche « parcelle » initiale du projet, fondée essentiellement sur les potentialités agricoles d'une parcelle, a conduit à proposer des crédits pas toujours adaptés aux différentes capacités d'endettement des exploitations agricoles. Il est dorénavant nécessaire de prendre en compte l'ensemble du système d'activités –agricoles et extra agricoles- que représente une exploitation agricole. Depuis 2007, le projet élargit progressivement son approche à l'échelle de l'exploitation, et cette évolution doit être aujourd'hui renforcée, notamment par l'utilisation d'un réseau de fermes de référence déjà mis en place.

ABSTRACT

The Alaotra lake region with its 100 000 ha of rice fields, is an important migratory pressure region. Cause of a land overloading for irrigated fields, farmers are spreading their breeding to the ills –*tanety*- which are already suffering of important erosion. In this context, the BV/Lac project, educates farmers groups to direct seeding mulch based cropping systems in order to increase their incomes while limiting the erosion process. As the adoption of these systems implies a first investment, the project first proposed some input credits and then passed to a bank credit system. But looking to the last 3 years, the low credit repayment rates are worrying, and in order to make durable their intervention, the BV/Lac project wants to meliorate this situation.

This study wants to analyse the reasons for the non repayment of credit and to make recommendation for the different actors. It's based on 3 initial assumptions, a certain 'tradition of non repayment of credit' existence in the lake region, failures in the system of solidarity guarantee credit and the credit modalities are not well-adapted to all different types of farmers.

In fact, in these context where farmers strategies are principally individualist, the solidarity guarantee credit system, based on social pressure, is not the most adapted system and it needs to gather all the conditions required. It's important to keep a large access to credit and so to keep this type of credit for farmers groups. However, it's advisable to modify it consolidating it at the different levels of actors concerned, in order to make it durable.

In addition, the initial 'field approach' of the project, based basically on the field agronomical possibilities, led to propose credits not always well-adapted to the different indebtedness capacities of farms. Since 2007, the project is progressively adopting a large approach based on the scale of the farm, and this change must be confirmed now, particularly using the reference farm network already introduced.

REMERCIEMENTS

Je tiens à remercier l'ensemble des personnes qui par leur appui, leurs conseils, leur présence ont permis le bon déroulement de cette étude et la rédaction de ce mémoire.

Un grand merci à Eric Penot, maître de stage et co-directeur de ce mémoire pour la qualité de son encadrement et sa réactivité tant sur le terrain que lors de la rédaction du rapport. Merci pour ses conseils éclairés, ses encouragements, et pour les efforts qu'il a déployé pour faciliter les conditions de vie au lac.

Un grand merci également à Betty Wampfler, co-directrice de ce mémoire pour la qualité de son soutien, pour ses remarques judicieuses lors de sa venue sur le terrain et pour la confiance qu'elle m'a accordée tout au long de cette étude.

Merci à Philippe Grandjean, chef du projet BV Lac, pour son accueil, pour toutes les facilités logistiques dont j'ai pu bénéficier et pour le soin qu'il a apporté à faciliter mon intégration. Merci également à l'ensemble de la cellule du projet, et notamment à Jean Marcel Randriamanalina, responsable du volet organisations paysannes.

Merci à Mamy Rafaralahisoa et à toute l'équipe de BEST, pour m'avoir fait bénéficier de l'ensemble de leurs informations et de leur connaissance des groupements paysans ainsi que pour avoir facilité les rencontres avec ces dernières.

Merci aux équipes des opérateurs BRL et AVSF pour leur assistance attentive et le partage de leur expérience .des techniques SCV.

Merci à Ami et Seheny Rakotoarisoa, pour la qualité de leur travail de traduction tout au long des enquêtes paysannes, pour leur patience et leur motivation.

Merci également aux groupements paysans du lac Aloatra pour leur confiance, leur accueil chaleureux et leur aide précieuse pour mener à bien cette étude.

Merci enfin à ma famille et mes proches qui m'appuient sans cesse dans tous mes projets.

GLOSSAIRE

<i>Angady</i>	: bêche malgache utilisée pour la plupart des travaux dont le labour
<i>Anto-bokatra</i>	: (de <i>anto</i> : garantie et <i>vokatra</i> : récolte) remboursable à la récolte
<i>Baiboho</i>	: sol riche alluvionnaire où la nappe d'eau est peu profonde
<i>Bozaka</i>	: graminées spontanées présentes sur les <i>tanety</i> (pâturages)
<i>Dinas</i>	: sanctions en cas de non respect du règlement d'un groupement
<i>Fihavana</i>	: 'esprit de solidarité' ou 'respect mutuel'
<i>Fikambanana</i>	: groupement
<i>Fokontany</i>	: village
<i>Lavaka</i>	: figure d'érosion sur les pentes des collines
<i>Maitso ny ahitra</i>	: (littéralement: herbes vertes) période de soudure de décembre à mars
<i>Sihanaka</i>	: ethnie malgache la plus représentée au lac Alaotra
<i>Tanety</i>	: colline
<i>Vary</i>	: riz
<i>Voly Rakotra</i>	: semis direct

ACRONYMES

ACCS :	Association de Crédit à Caution Solidaire
ACSA :	Agents Communautaires Villageois en Santé Animale
AFD :	Agence Française de Développement
AIM :	Association de Microfinance non Mutualiste
ANAE :	Association pour les Actions Environnementales
APIFM :	Association Professionnelle des Institutions Financières Mutualistes
AUE / AUR :	Association des Usagers de l'Eau / des Réseaux
AVSF :	Agronomes et Vétérinaires Sans Frontières
BEST :	Bureau d'Expertise Sociale et de Diffusion Technique
BM :	Banque Mondiale
BNI :	Banque Nationale pour l'Industrie
BNM:	Banque Nationale Malgache
BOA:	Bank Of Africa
BRL :	Bas Rhône Languedoc
BTM :	Banque pour le Développement Agricole
BV Lac (Projet) :	Projet de protection et de mise en valeur des Bassins Versants du Lac Alaotra
CECAM :	Caisse d'Epargne et de Crédit Agricole de Madagascar
CEM :	Caisse d'Epargne de Madagascar
CEP :	Compte d'Exploitation Prévisionnel
CIDR :	Centre international de Développement et de Recherche
CIRAD :	Centre de Coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement
CNMF :	Coordination Nationale de la Microfinance
DCPE :	Documents Cadres de Politique Economique
DID :	Développement International Desjardins
DRDR :	Direction Régional du Développement Rural
DSRP :	Documents de Stratégie de Réduction de la Pauvreté
FAUR :	Fédération des Associations d'Usagers des Réseaux
FERT :	Organisation Professionnelle Agricole Française de Coopération internationale pour le Développement Rural
FGM :	Fond de Garantie Mutuel
FIDA :	Fonds International de Développement Agricole
FIFATA :	<i>Fikambanana Fampivoarana ny Tantsaha</i> ou Association pour le progrès des paysans
FMI :	Fond Monétaire International
FOFIFA :	Centre de recherche agronomique appliquée
FRPC :	Facilité pour la Réduction de la Pauvreté et la Croissance
FVRVM :	Federasion'ny Voly Rakotra Vallée Marianina
GCV :	Grenier Commun Villageois
GRI :	Groupement des Rizicultures Irriguées
GSD :	Groupement de Semis Direct
GSDM :	Groupement de Semis Direct à Madagascar
IDH :	Indice de Développement Humain
IMF :	Institution de MicroFinance
IRAM :	Institut de Recherche et d'Applications des Méthodes de développement

MAEP :	Ministère de l'Agriculture, de l'Élevage et de la Pêche
MEFB :	Ministère de l'Économie, des Finances et du Budget
ODRI :	Opération de développement rural intégré
ONG :	Organisation Non Gouvernementale
OP :	Organisation Paysanne
OPF :	Organisation Paysanne Féminine
OTIV :	<i>Ombona Tahiry Ifampisamborana Vola</i>
PIB :	Produit Intérieur Brut
PNB :	Produit National Brut
PNUD :	Programme des Nations Unies pour le Développement
PPTE :	Pays Pauvres Très Endettés
PSDR :	Projet de Soutien au Développement Rural
PTA :	Programme de Travail Annuel
RI :	Riziculture irriguée
RMME :	Rizière à Mauvaise Maîtrise de l'Eau
SCAM :	Société de Crédit Agricole Mutuel
SCRID :	Unité de recherche Systèmes de Culture et Rizicultures Durables
SCV ou SDCV :	Semis Direct sur Couverture Végétale
SD :	Semis Direct
SNMF :	Stratégie Nationale de la Microfinance
SOMALAC :	Société Malgache d'Aménagement du Lac Alaotra
SRI :	Système de Riziculture Intensive
TAFA :	<i>Tany sy Fampanandrosoana</i> (ONG Terre et Développement)
VM :	Vallée Marianina
ZAM :	Zone Alaotra Mangoro
ZGC :	Zone de Gestion Concertée

TABLE DES MATIERES

Résumé.....	1
Remerciements.....	iii
Glossaire.....	iv
Acronymes.....	v
Introduction.....	1
Partie A : Une situation préoccupante de non remboursement des crédits.....	3
1 Contexte de l'étude.....	4
1.1 1 ^{ère} entrée thématique : le micro crédit.....	4
1.2 2 ^{ème} entrée thématique : le Projet BV Lac.....	12
2 Problématique.....	18
2.1 Des taux de recouvrement préoccupants.....	18
2.2 Problématique et hypothèses de départ.....	20
3 Méthodologie.....	21
3.1 Une étude en plusieurs étapes.....	21
3.2 Echantillonnage.....	24
Partie B : Les causes de non remboursement des crédits.....	25
1 L'histoire du crédit au lac des années 60 à aujourd'hui.....	26
1.1 Une alternance de crédit individuel et solidaire.....	26
1.2 Un lourd passé de crédits projets.....	29
1.3 Emergence d'institutions financières au lac.....	29
1.4 Des premières constatations de l'histoire.....	30
1.5 Le crédit intrant dans le cadre du projet BV Lac.....	31
2 L'offre de crédit au lac.....	33
2.1 Offre informelle.....	33
2.2 Offre des Institutions Financières.....	35
2.3 Les spécificités des crédits dans le cadre du projet BV Lac.....	42
3 Les défaillances du crédit à caution solidaire.....	45
3.1 Le crédit à caution solidaire.....	45
3.2 Typologie de comportements vis-à-vis du remboursement.....	47
4 Une nécessaire adaptation des modalités de crédit.....	54
4.1 Diversités des stratégies paysannes au lac.....	54
4.2 Des risques différents en fonction de capacités de remboursement différentes.....	60
4.3 Adaptation aux calendriers culturels.....	67
4.4 Adaptation à la diversité des besoins.....	70
5 vers quels types de crédit aller : Crédit individuel ou crédit à caution solidaire ?.....	72
Partie C : Comment améliorer le système de financement ?.....	75
1 Des organisations paysannes au cœur d'un système de services.....	76
1.1 Maîtriser l'approvisionnement et la commercialisation.....	76
1.2 Bonne acquisition des itinéraires techniques.....	79
1.3 Un accès favorable au financement.....	80
2 Comment améliorer le service de financement actuel ?.....	83
2.1 Aller vers une approche exploitation agricole.....	83
2.2 Renforcer les capacités à 3 niveaux.....	86
2.3 Une meilleure coordination des Institutions Financières.....	94
Conclusion.....	97
Table des Annexes.....	1

INTRODUCTION

Le financement des exploitations agricoles familiales a des caractéristiques et des contraintes spécifiques qui le rendent complexe. Une des premières spécificités est liée au caractère risqué des activités agricoles. En effet, elles dépendent de différents facteurs externes comme les aléas climatiques, sanitaires et économiques qui restent très peu maîtrisables. Les revenus agricoles sont donc soumis à des variations plus ou moins importantes. A cela s'ajoute le problème de saisonnalité des activités et donc la concentration des revenus à certains moments de l'année. La difficile mobilisation de l'épargne et la diversité des besoins en financement des exploitations sont également des sources de difficulté pour le financement agricole. En effet, le budget de l'exploitation agricole est souvent étroitement imbriqué dans le budget global du ménage et les besoins de financement des activités côtoient les besoins pour la consommation, l'éducation, les besoins sociaux... Face à ces contraintes impliquées par le milieu agricole, le secteur bancaire ne répond que très peu à cette demande. Le secteur de la microfinance a, quant à lui, pris beaucoup d'ampleur depuis les années 90 et tente d'y répondre au mieux.

A Madagascar, dans la région du lac Alaotra, ces deux secteurs sont présents, et l'offre de financement est essentiellement centrée sur la riziculture. En effet, la cuvette du lac Alaotra est depuis longtemps une zone attractive pour son fort potentiel rizicole qui fut mis en valeur dès les années 60-70 grâce aux périmètres hydro agricoles aménagés par la SOMALAC (Société Malgache d'Aménagement du Lac Alaotra). Avec ses 100 000 ha de rizières, le lac Alaotra produit aujourd'hui un excédent représentant 80 000 tonnes de riz blanc en année normale qui alimentent la capitale Antananarivo et la grande ville de Tamatave. Bien que surnommé « grenier à riz malgache », la région fait face à une stagnation des rendements rizicoles dû notamment à l'érosion des collines alentours : les *tanety*, et au difficile entretien des aménagements rizicoles –sur les 30 000 ha de périmètres irrigués, seul un tiers est encore aujourd'hui à bonne maîtrise de l'eau-.

Le projet BV Lac de Mise en Valeur et Protection des Bassins Versants du lac Alaotra, s'est implanté en 2003, dans la continuité d'un premier projet axé sur le reboisement des bassins, le projet Imamba Ivakaka. L'objectif de cette approche bassin versant est de limiter les processus d'érosion en amont, en développant des techniques culturales adaptées aux *tanety* et préserver ainsi les investissements réalisés en aval, dans les périmètres irrigués. Le projet BV lac s'attache, par là même, à accroître et à sécuriser les revenus des paysans en diffusant notamment des techniques de cultures de type semis direct sous couverture végétale (SCV) auprès de groupements de paysans.

Tout en développant une approche technique, pour répondre à ces objectifs, le projet a rapidement dû se pencher sur l'aspect du financement agricole. En effet, l'adoption de telles innovations techniques nécessite un investissement initial, difficile à réaliser à partir des fonds propres des paysans. Dans un souci de pérennisation de ses actions, les crédits projet mis en place initialement ont rapidement été relayés par des crédits bancaires. Ces crédits sont ciblés sur la mise en place de cultures SCV, et sont notamment proposés aux groupements de semis direct (GSD), avec des modalités inspirées du système de crédit à caution solidaire. Ce type de crédit a été développé, dans d'autres contextes, essentiellement par les institutions de microfinance pour permettre aux individus non solvables face à un système bancaire

classique, d'avoir accès au crédit, et ce, en remplaçant les garanties matérielles exigées par des garanties sociales.

Mais au regard des 3 campagnes de crédit bancaire réalisées, les faibles taux de remboursement sont préoccupants. Or cette année est une année charnière pour le projet BV Lac qui termine sa première phase (2003-2008) et en prépare actuellement une seconde. Fort de ses réalisations, le projet change progressivement d'approche et axe sa seconde phase sur la consolidation des acquis et le renforcement de capacités des acteurs concernés. Le financement étant un point essentiel à la bonne diffusion des techniques culturelles et à leur pérennisation, il est aujourd'hui capital de mieux comprendre quelles sont les causes de non remboursement des crédits et quelles améliorations peut-on apporter au système déjà mis en place.

La présente étude s'attache à éclairer cette situation préoccupante de non remboursement des crédits, à en analyser les causes et à fournir des recommandations concrètes pour y remédier. Pour cela, les éléments nécessaires à la bonne compréhension du contexte sont donnés dans une première partie et conduisent à la formulation détaillée de la problématique de l'étude et de la méthodologie adoptée. Une seconde partie présente ensuite les résultats de l'étude répondant aux hypothèses de départ. A partir de ces résultats, des recommandations aux différents niveaux d'acteurs concernés sont enfin formulées dans une troisième partie.

Partie A :

Une situation préoccupante de non remboursement des crédits

1 CONTEXTE DE L'ÉTUDE

1.1 1^{ERE} ENTREE THEMATIQUE : LE MICRO CREDIT

1.1.1 Madagascar et la microfinance

Madagascar, une île encore très agricole

Situé à 400 km au large des côtes sud-est du continent africain entre le Canal de Mozambique et l'Océan Indien (cf. : Annexe 1), Madagascar est la 4^{ème} plus grande île du monde avec une **superficie de 594 180 km²**. Sa population très métissée est originaire d'Indonésie et d'Afrique, et dépasse aujourd'hui les **18 millions d'habitants**. Suivant les zones, la densité de la population varie entre 10 et 300 habitants au km², la moyenne pour le pays étant de 30 hab./km² (Lapenu 2001). La population malgache est à **80% rurale**, et reste **encore très jeune** : la moitié de la population a moins de 20 ans et 4% seulement ont plus de 60 ans (PNUD 2006).

L'agriculture occupe plus de 75% des ménages malgaches mais ne représente que 35% du PIB (Ribier 2006). De part son extension en latitude, sa double façade maritime et ses reliefs, Madagascar est caractérisé par une forte diversité de contextes agro écologiques. Les productions agricoles sont donc variées et reposent essentiellement sur des **cultures vivrières** (riz, manioc, maïs, patate douce, arachide et banane principalement), des **cultures d'exportation** (café, vanille, litchis, sisal, poivre, girofle, sucre), sur **l'élevage** et la **pêche**. A l'exception de quelques cultures d'exportation, la production agricole est issue des exploitations familiales (Lapenu 2001).

Le principal produit vivrier est le riz, avec une production annuelle aux alentours de 2,6 millions de tonnes de paddy (Lapenu 2001). Il occupe plus de **la moitié des superficies cultivées** –bien que seuls 10% des 33 millions d'hectares de terres cultivables sur l'île soient réellement exploitées (BAD et CIMA 2003). Dans le pays, deux zones sont excédentaires en riziculture : le Lac Alaotra dans la région du Moyen Est et Marovoay dans le Nord Ouest et elles bénéficient toute deux d'importants aménagements hydro agricoles.

Les malgaches sont classés parmi **les plus gros consommateurs de riz au monde** avec une consommation moyenne en riz blanc allant de 118kg/hab./an en milieu urbain à **138 kg/hab./an en milieu rural** (MEFB 2004). Malgré des efforts pour atteindre l'autosuffisance, Madagascar est encore aujourd'hui **importateur net en riz** (les principaux fournisseurs sont asiatiques : Pakistan, Thaïlande, Inde). En 2005, l'île a importé pour plus de 34 millions US \$ de riz (Ribier 2006).

Quelques éléments de la politique récente de Madagascar

Depuis l'indépendance, face à un ensemble de chocs internes et externes (cf. : Annexe 2 sur l'histoire politique malgache), Madagascar a connu une succession de **dégradation et de reprise de son économie**.

En ce qui concerne le secteur agricole, la politique de Madagascar a suivi les mêmes évolutions que beaucoup d'autres pays africains qui sont passés par des **cycles d'interventionnismes des gouvernements et de retrait** (Lapenu 2001).

Après l'indépendance de 1960, le gouvernement malgache a d'abord accru son **intervention sur les marchés agricoles**. Et vers la fin des années 70, l'Etat contrôlait ainsi la plupart des marchés de productions agricoles et d'intrants. Le pays est alors dirigé dès 1975 par Didier Ratsiraka qui souhaite affirmer l'indépendance nationale et s'engage dans 16 années de révolution socialiste.

Mais juste après sa réélection de 1982, le gouvernement malgache est contraint à un **ajustement structurel par les institutions de Bretton Wood**. Une politique inverse est alors instaurée dans ces années 80 avec une transition d'un système de commercialisation et de distribution alimentaire étatique vers un marché libéralisé. Le modèle de production effectue alors un virage important, **passant du collectivisme agraire au capitalisme d'exportation** (Sarrasin 2003).

Au cours des dernières années, la politique macroéconomique du pays a été définie par les **Documents cadres de politique économique** (DCPE), élaborés dans le cadre des relations avec les institutions de Bretton Wood (1999-2001). Le pays s'est alors vu entre autre privatiser les entreprises publiques (coton, sucre, vanille...), élaborer un cadre réglementaire approprié pour les associations paysannes, adopter le décret d'application sur la loi relative aux institutions financières mutualistes...

Les DCPE ont par la suite été remplacés par le **Document de stratégie de réduction de la pauvreté** (DSRP), Madagascar étant éligible à l'initiative de réduction de la dette des pays pauvres très endettés (PPTE) avec une dette extérieure s'élevant à 4,41 milliards US\$, soit 104% de son PNB en 1999.

Mais cette évolution vers une **économie de marché** ne sait pas faite sans heurts. Une difficile période s'est poursuivie jusqu'en **2002**, année où Madagascar a connu la plus **grave crise politique depuis son indépendance** suite aux élections présidentielles (Cordellier et Didiot 2002). Les résultats des élections en faveur de l'actuel président du pays, Marc Ravalomanana, furent ardemment contesté par le chef de l'Etat sortant Didier Ratsiraka.

Les conséquences économiques de cette crise politique furent très importantes et le pays se retrouva rapidement paralysé. En 2005, les Nations Unies classent Madagascar en 146^{ème} position sur 177 pays avec un **Indice de Développement Humain (IDH) de 0,469** (Cordellier et Didiot 2005).

En juillet 2006, Madagascar a signé une nouvelle **Facilité pour la Réduction de la Pauvreté et la Croissance** (FRPC) avec les institutions de Bretton Wood. Bien que les événements politiques se soient calmés ces dernières années, le pays a du à nouveau faire face en **2004** à une **situation économique difficile** : forte poussée de l'inflation, dévaluation importante (cf. : Figure 1) et hausse du prix du riz, aliment de base de la population.

Mais bien que les séquelles de cette **crise du riz de 2004** se fassent encore sentir dans l'esprit des habitants de la capitale qui en ont le plus souffert; les prix du riz sont repartis à la hausse depuis juin 2005 (CGAP 2005) et le taux de croissance économique semble se stabiliser autour de 5,5 %.



Figure 1: Evolution du taux de change euro/francs malgache

Rmq : Au 1^{er} janvier 2005, la monnaie malgache est devenue l'Ariary (1 Ar = 5 FMG et 1€ = 2600Ar en décembre 2007). Source : Historique des cours de change sur www.fxtop.com

Le développement de la microfinance à Madagascar

Avant les années 1990, le secteur financier était **largement public** et le système bancaire se composait de **banques sectorielles** : une banque agricole, une banque de commerce extérieur etc.... (CGAP 2005). Mais comme décrit plus haut, l'économie malgache s'est libéralisée à partir des années 80 dans le cadre des accords avec les institutions de Bretton Wood. Le système bancaire a donc été **entièrement privatisé**, les banques nationales étant rachetées par de **grands groupes étrangers**. On peut citer à titre d'exemple : le rachat de la BTM par la BOA, celui de la BNI par le Crédit Lyonnais et celui de la BFV par la Société Générale (CGAP 2005).

Comparé aux autres pays en développement, Madagascar dispose d'un secteur bancaire relativement **solide et bien capitalisé**. Il comprend aujourd'hui sept banques commerciales, deux établissements financiers et au moins quatre compagnies d'assurance, ainsi que la Caisse d'Epargne de Madagascar (CEM) et un réseau d'agences postales fort développé (CGAP 2005). Pourtant le secteur financier formel est resté très peu développé en milieu rural. Ce sont notamment les défaillances du système bancaire en milieu rural qui ont favorisé la **création des Institutions de MicroFinance (IMF) à partir de 1990** (AFD 2005).

Plusieurs acteurs jouent alors un rôle fondamentale dans l'émergence des IMF dès les années 90 : D'une part, le gouvernement en mettant en place d'une **politique en faveur d'un secteur financier au service du développement agricole** ; d'autre part les **bailleurs de fonds** (AFD, BM, Coopération allemande, PNUD/FENU, UE...) avec leurs différents programmes de crédit ; mais également les **opérateurs techniques spécialisés** (ACEP, CIDR, IRAM, FERT, DID, WOCCU) apportant savoir-faire et expériences issues de leurs interventions dans d'autres pays (Adéchoubou et Woodfin 2003).

A Madagascar, les activités de microfinance ont commencé à se structurer dans la seconde moitié des années 1990, et la microfinance s'est ainsi développée aux **trois niveaux des systèmes financiers** :

Au niveau micro, c'est-à-dire celui des fournisseurs de services financiers, on constate un grand nombre d'acteurs avec une prédominance des systèmes financiers décentralisés mutualistes et non mutualistes. Aujourd'hui encore, le financement est essentiellement assuré par les bailleurs de fonds bien qu'il tend à l'être de plus en plus par l'épargne et les banques locales. Ces dernières commencent à refinancer les IMF (on peut citer le refinancement de l'OTIV par la BOA et celui des CECAM par la BNI) et prennent parfois directement des participations dans certaines d'entre elles. Il faut enfin noter un intérêt grandissant des **investisseurs privés nationaux et internationaux** pour ce domaine (Adéchoubou et Woodfin 2003).

Au niveau méso, celui des fournisseurs de services d'appui, il existe une offre de services comme la formation ou l'audit (CGAP 2005).

Au niveau macro, avec l'extension et la consolidation des réseaux existants, ont été mis en place un cadre juridique et législatif pour la microfinance, ainsi qu'une supervision et coordination de ce secteur.

La **réglementation et la supervision** de la microfinance incombent à la Commission de Supervision Bancaire et Financière (CSBF). Ce n'est que récemment, en 2005 qu'a été promulguée une nouvelle **loi relative à l'activité et au contrôle des IMF**, bien après la première loi sur les mutuelles d'épargne et de crédit de 1996.

Depuis 2003, la coordination est assurée par le gouvernement essentiellement grâce à la **Coordination Nationale de la Microfinance** (CNMF) qui dépend de son ministère tutelle, le Ministère de l'Economie des Finances et du Budget (MEFB).

En 2004, une **Stratégie Nationale de la Microfinance** (SNMF) a été approuvée par tous les acteurs. Son coordinateur est basé au MEFB tandis qu'un comité de pilotage de la SNMF regroupe les principaux acteurs. Avec l'adoption de cette stratégie nationale (2004-2009), le gouvernement reconnaît **l'utilité de la microfinance dans la lutte contre la pauvreté**.

L'objectif de cette stratégie nationale est le suivant:

« *Disposer d'un secteur de la MicroFinance professionnel, viable et pérenne, intégré au secteur financier, diversifié et innovant, assurant une couverture satisfaisante de la demande du territoire et opérant dans un cadre légal, réglementaire, fiscal et institutionnel adapté et favorable* » (MEFB, SG et al. 2004).

Elle comporte 3 axes stratégiques:

- **L'amélioration du cadre économique, légal et réglementaire** pour un développement harmonieux et sécurisé du secteur
- Une **offre viable et pérenne** de produits et services adaptés, diversifiés et en augmentation, notamment dans les zones non encore couvertes par des IMF professionnelles
- **L'organisation du cadre institutionnel** de manière à permettre une bonne structuration du secteur, une coordination efficace du secteur et une conduite efficiente de la Stratégie Nationale de MicroFinance.

Les institutions de microfinance elles-mêmes se sont vu regrouper au sein d'associations professionnelles. On trouve actuellement 2 structures: l'Association Professionnelle des Institutions Financières Mutualistes (**APIFM**) depuis 1997; l'Association des Institutions de Microfinance Non Mutualistes (**AIM**) depuis 1999. Les institutions de

microfinance sont aujourd'hui très nombreuses, il en existe différents types qui sont décrits ci-après.

Les Institutions de MicroFinance (IMF) présentes à Madagascar

La microfinance à Madagascar a certes connu une évolution depuis ses débuts dans les années 90. Aujourd'hui, alors que les premiers réseaux mutualistes et les quelques structures non mutualistes se sont étendus, les volets crédit des projets de développement tendent à disparaître et l'objectif des projets actuels visent plutôt à appuyer la mise en place de structures financières rentables et pérennes à terme (PNUD 2004).

D'après l'inventaire national des organisations financières de proximité (OFP)¹ réalisée par le PNUD en 2004, il existe à Madagascar **110 OFP** dont 35% sont des sociétés, 28% des coopératives ou des structures mutualistes, 23% des associations ou ONG et enfin 15% des entités opérant dans le cadre de projet ou programme.

Sur l'ensemble de ces organisations, 47% sont des structures qui collectent l'épargne et octroient aussi du crédit tandis que 37% ne font que des opérations de crédit et 16% se limitent à la collecte de l'épargne (PNUD 2004).

Les structures à base de clientèle représentent 64% de ces organisations financières tandis que 36% sont des structures à base de membres. Mais ces dernières, par leur nombre important de bénéficiaires, représentent 85% du total des encours de crédit octroyé.

Du fait de l'émergence de la microfinance au départ en milieu rural, on trouve principalement des **institutions de type mutualiste**. En effet, parmi les 7 principales institutions de microfinance à Madagascar, 5 sont implantées dans le secteur rural (Lapenu, 2001) dont 4 sont mutualistes.

D'après l'article 10 de la loi n° 2005 – 016 relative à l'activité et au contrôle des institutions de microfinance, « *est qualifiée d'institution de microfinance mutualiste, une personne morale fondée sur les principes de coopération, de solidarité et d'entraide mutuelle et ayant principalement pour objet de collecter l'épargne de ses membres et/ou de consentir du crédit à ceux-ci.* »

Elles doivent donc respecter les **principes généraux du mutualisme** dont notamment l'égalité des droits et obligations de chaque membre au niveau des IMF de base, chaque membre ayant droit à **une voix et à une seule** quel que soit le nombre de parts qu'il détient; ainsi que **l'interdiction de toute répartition de l'excédent** d'exploitation des IMF de base. Les résultats des exercices des institutions de base ne sont donc pas redistribués sous forme de dividendes mais peuvent être réincorporés afin d'augmenter les moyens d'autofinancement et rendre pérenne l'activité financière.

¹ Toute structure de représentation régionale, quelque soit son statut et offrant des services de microfinance (PNUD, 2004).

	Institutions Mutualistes	Institutions non Mutualistes
En milieu Rural	CECAM, OTIV, AECA, TIAVO	Vola Mahasoia
En milieu Urbain		APEM, SIPEM, CEM, Mahavotse

Tableau 1 : Répartition des institutions de microfinance à Madagascar

Parmi les **institutions mutualistes**, le réseau CECAM, appuyé par l'association FERT est installé principalement dans la région d'Antsirabe, en se centrant sur le financement de l'activité agricole. Il mobilise l'épargne volontaire, mais a largement recours à une ligne de crédit, à laquelle l'Union européenne lui a ouvert l'accès (Lapenu, 2001).

Quand aux 3 autres réseaux mutualistes : OTIV, AECA et TIAVO, ils sont appuyés par la Banque Mondiale. Ils sont centrés également sur le financement du secteur rural, mais leur implantation leur permet de collecter l'épargne des agglomérations urbaines. Le réseau OTIV est surtout implanté dans la région de Tamatave et dans la zone du lac Alaotra. Le réseau TIAVO, appuyé par l'IRAM, est situé dans la zone de Fianarantsoa (Lapenu, 2001).

Parmi les **institutions non mutualistes**, seule VOLA MAHASOIA, qui est appuyée par le CIDR et bénéficie du concours de la Coopération française et de la Commission Européenne, opère essentiellement en milieu rural dans la région de Tuléar (Lapenu, 2001). Les autres institutions sont essentiellement implantées en milieu urbain : APEM, SIPEM, CEM etc....

Quant aux **composantes « crédit » des projets**, on peut signaler celles des projets de la Banque Mondiale, du FIDA, et du PNUD ; mais également celles des ONG EAM et Haingonala.

Les avancées et limites de la microfinance à Madagascar

Malgré les crises politiques et économiques qui ont sévi dans l'île, la microfinance malgache a connu une **croissance remarquable entre 1999 et 2004** avec une augmentation de 246% du nombre de membres des mutuelles, et une augmentation de plus de 100% du volume de l'épargne et du crédit et cette croissance s'est poursuivie malgré la crise de 2002 (CGAP 2005).

De plus, même si le secteur bancaire traditionnel représente la majorité des actifs dans le secteur financier, la microfinance est désormais la **principale source de services financiers pour les Malgaches** (en nombre d'emprunteurs) (Adéchoubou et Woodfin 2003). Donc l'intégration de la microfinance dans le secteur financier formel est bien amorcée à Madagascar.

On constate également une **implication croissante des différents acteurs**: le gouvernement malgache, le secteur bancaire traditionnel ainsi qu'un appui encore présent des bailleurs de fonds. Par ailleurs, les conditions politico-économiques sont aujourd'hui plus favorables, et ce secteur en plein essor a un réel potentiel de croissance étant donné la demande importante en services financiers non couverte.

Toutefois le secteur de la microfinance **demeure fragile**. En effet, l'accroissement de la clientèle ne doit pas masquer le fait que **le taux de pénétration de la microfinance demeure faible**. Pour le crédit il serait encore inférieur à 2% avec 70 000 bénéficiaires, et pour l'épargne est proche de 30% avec 500 000 bénéficiaires mais il tombe à 4,4% si l'on exclu la Caisse d'Épargne de Madagascar (CGAP 2005).

La couverture géographique du territoire est donc encore insuffisante et très inégale avec un **déséquilibre de l'offre entre zones rurales et zones urbaines**. Aux difficultés du financement de l'agriculture, s'ajoutent des infrastructures de base (routes et communications) déficientes en milieu rural.

Par ailleurs, les **compétences des IMF sont encore limitées** (ressources humaines, gestion financière, contrôle interne...) et l'autonomie financière n'a pas été atteinte pour la majorité des IMF. Les produits et services fournis ne sont que **peu diversifiés** (essentiellement crédit, très peu d'épargne et d'assurance) et **très insuffisants** face aux besoins importants notamment en milieu rural.

On constate par ailleurs que les services d'appuis à la microfinance sont encore trop rares et bien qu'il y ait un effort de structuration, la coordination au niveau nationale est encore faible et la mise en place de la SNMF encore très récente.

Le secteur de la microfinance a donc des potentialités pour se développer encore, mais il doit se consolider et faire face aux différentes contraintes pour pouvoir répondre à la demande des populations.

1.1.2 Le crédit à caution solidaire dans le monde

Le financement des activités du monde rural n'est pas simple, et l'un des obstacles majeurs à l'octroi de crédit est le **manque de garanties financières** des populations pauvres. De ce fait, ces populations ne représentent pas de clients solvables pour les banques traditionnelles.

C'est en recherchant un moyen de palier à ce manque de garanties physiques que le professeur d'économie **Mohammed Yunus** a été à l'origine du mouvement du microcrédit et de la caution solidaire.

L'histoire commence vers le milieu des années 1970, au Bangladesh lorsque Mohammed Yunus, convaincu que prêter de l'argent aux plus pauvres n'est pas aussi risqué que les banques le prétendent, décide de prêter lui-même de petits montants à des tresseurs de paniers puis à des femmes pour l'achat de machines à coudre. Fort de sa réussite, il imagine ensuite de renforcer ce système de microcrédit en créant des **groupes de villageois collectivement responsables** pour garantir de réels prêts bancaires où les garanties financières sont remplacées par des **garanties morales**. Il fonde alors la **Grameen Bank**¹ qui est officialisée en 1983.

¹ *Grameen* signifie village

Le système de caution solidaire existe en réalité depuis bien plus longtemps dans certaines communautés africaines. Il existe en effet des **organisations informelles** - comme les tontines - au sein de familles, de villages ou de groupes sociaux divers ; où sont mises en place des garanties alternatives pour les individus et les ménages pauvres qui n'ont pas de garanties physiques suffisantes à fournir aux prêteurs (Lapenu, Fournier *et al.* 2002). **Ces tontines** existent en Afrique depuis plusieurs décennies et certains historiens en datent même les premières traces au 16^{ème} siècle. Elles fonctionnent parfaitement, mettant en oeuvre le principe de l'épargne préalable. Elles consistent en fait à collecter la petite épargne des membres d'un groupe et à la convertir en une somme forfaitaire prêtée à une seule personne à la fois, chaque bénéficiaire devant reverser aux autres membres la totalité des sommes perçues à la fin de l'exercice. Elles sont également connues sous le nom de Rotating Savings and Credit Associations ou ROSCA (Heny 2005).

Le **principe de la caution solidaire** repose sur l'existence d'une **pression sociale** entre les individus d'un groupe d'emprunteurs. Tous les individus du groupe sont responsables du bon remboursement du crédit perçu. En cas de défaillance de l'un des membres, les autres doivent le rappeler à ses obligations et, le cas échéant, se substituer à lui pour assurer l'intégralité du remboursement. Si le crédit n'est pas totalement remboursé, c'est **l'ensemble des individus du groupe qui est privé de crédit** par la suite, qu'ils aient ou non remboursé à titre individuel. La caution solidaire s'appuie notamment sur les liens sociaux entre les individus (parenté, voisinage, classe d'âge, relations d'alliance, d'association, d'amitié) et repose sur les pratiques ancestrales des valeurs de solidarité, d'honneur et de respect des engagements (Lapenu, Fournier *et al.* 2002).

Le principe de la caution solidaire peut en réalité se décliner sous différentes formes, dont les **deux principales** sont la caution solidaire de type Grameen Bank et la caution solidaire dans les organisations paysannes au sein des filières intégrées.

La caution solidaire de type Grameen Bank est celle définie plus haut. Le public ciblé est pauvre et sans garantie matérielle. Il s'agit là d'une **relation bipartite** entre la banque et le groupe.

L'autre type de caution solidaire se retrouve quand à elle dans le **cas des filières intégrées des cultures de rente** (coton, cacao, arachide, etc.) présentes essentiellement en Afrique de l'Ouest et du Centre francophone. Elle se met en place entre les producteurs d'un même village regroupés au sein d'associations ou groupements villageois. C'est une **relation tripartite** établie entre l'institution financière, le groupement et l'organisme collecteur de la production. Lors de l'octroi du prêt, les producteurs acceptent le principe d'une domiciliation future de leurs recettes par l'organisme collecteur auprès de l'organisme financeur. Ce dernier récupère l'ensemble des remboursements sur les recettes globales de la production villageoise et reverse la différence au groupement. Les remboursements sont donc effectués collectivement, à la source, **indépendamment du niveau de production** et donc de recette de chaque individu (Lapenu, Fournier *et al.* 2002).

Le modèle de la Grameen Bank et ce principe de caution solidaire ont joué un rôle majeur dans l'évolution du développement et ont permis au thème de la microfinance de connaître un essor important. Cependant, la **large diffusion** et la répétition des différents systèmes de microfinance depuis une vingtaine d'années ont fait émerger un certain **nombre d'interrogations**. Ces systèmes ont effectivement été exportés dans des contextes très

différents que le contexte bangladais initial, avec plus ou moins d'adaptations et les résultats en sont controversés.

Aujourd'hui un regard est porté sur ces **20 ans d'expérience en microfinance**, et alors que celle-ci était prônée au départ comme une solution miracle pour lutter contre la pauvreté, les différents échecs rencontrés amènent à s'interroger sur deux thématiques en particulier: celle de la **viabilité des IMF**, et celle du réel **impact de la microfinance** et son évaluation.

On peut citer en exemple la crise de la microfinance en Andhra Pradesh, état indien où les paysans sont les plus endettés. De nombreux ménages ont été précipités dans le surendettement, prenant de nouveaux crédits pour en rembourser d'anciens. Et de nombreux cas de suicide ont été relevés en 2006 (Fouillet 2006). Suite à cela, des poursuites judiciaires ont été engagées envers les IMF considérées responsables et 50 agences ont été fermées.

Quant au **principe de caution solidaire**, ses avantages sont souvent soulignés alors qu'ils ne sont pas toujours égaux pour tous les acteurs. Les avantages sont en effet très claires pour les institutions financières: réduction du coût de gestion, sélection et suivi des emprunteurs mais parfois moins évidents pour les paysans.

De plus, il existe un **risque d'instrumentalisation** de la caution solidaire par les institutions financières qui ne voient plus dans celle-ci qu'un moyen de réaliser des économies d'échelle et les fondamentaux de la caution solidaire ne sont plus vérifiés. Les **comportements opportunistes** sont difficilement évitables et l'on observe dans plusieurs cas une **solidarité dans le non-remboursement** à l'inverse d'une solidarité dans le paiement (Lapenu, Fournier et al. 2002).

Par ailleurs, les institutions prennent l'habitude de gérer les crédits au niveau d'un groupe et **n'ont plus un niveau fin d'information sur les individus** eux-mêmes et notamment sur leur capacité de remboursement. Comme le précise Marc Roesch (Roesch 2006) prenant à nouveau un exemple en contexte indien, « *le recours systématique à la caution solidaire pour sélectionner les emprunteurs a également un effet pervers puisqu'elle incite les IMF à ne pas se sentir du tout concernées par la sélection des emprunteurs. Le choix est fait par le groupe et celui-ci ne fait pas de contrôle du niveau d'endettement* ».

La caution solidaire a également ses **limites en terme de montant de crédit**, ceux-ci devant être normalement homogènes au sein d'un groupe, le système n'est pas adapté aux évolutions des besoins en financement de chaque individu du groupe.

1.2 2^{EME} ENTREE THEMATIQUE : LE PROJET BV LAC

1.2.1 Le Lac Alaotra

Le Lac Alaotra se situe dans la **région du Moyen Est** (cf. : Figure 2), dans la province autonome de Toamasina, au Nord-Est de la capitale, Antananarivo, à environ 250 km de celle-ci. La sous-division Alaotra comprend les trois communes d'Ambatondrazaka, Amparafaravola et Andilamena pour une superficie totale de 18 965 km² (Ministère de l'agriculture malgache, 2001).

La population de la cuvette du lac était estimée en 2005 à **670 000 habitants**, dont près de 130 000 urbains. Elle aurait doublé depuis 1987 (Devèze 2006; Durand et Nave 2007). La démographie de la région a été caractérisée par une forte immigration de familles paysannes attirées par la richesse de la cuvette du lac Alaotra. Aujourd'hui encore l'immigration se poursuit à un rythme soutenu (Durand et Nave 2007). Ce phénomène conjugué à un fort taux de natalité explique le taux de **croissance démographique de l'ordre de 4,2 %** par an depuis une vingtaine d'années, bien supérieur à la moyenne nationale (autour de 2,7 %) (Wilhelm et Ravelomanantsoa 2006).

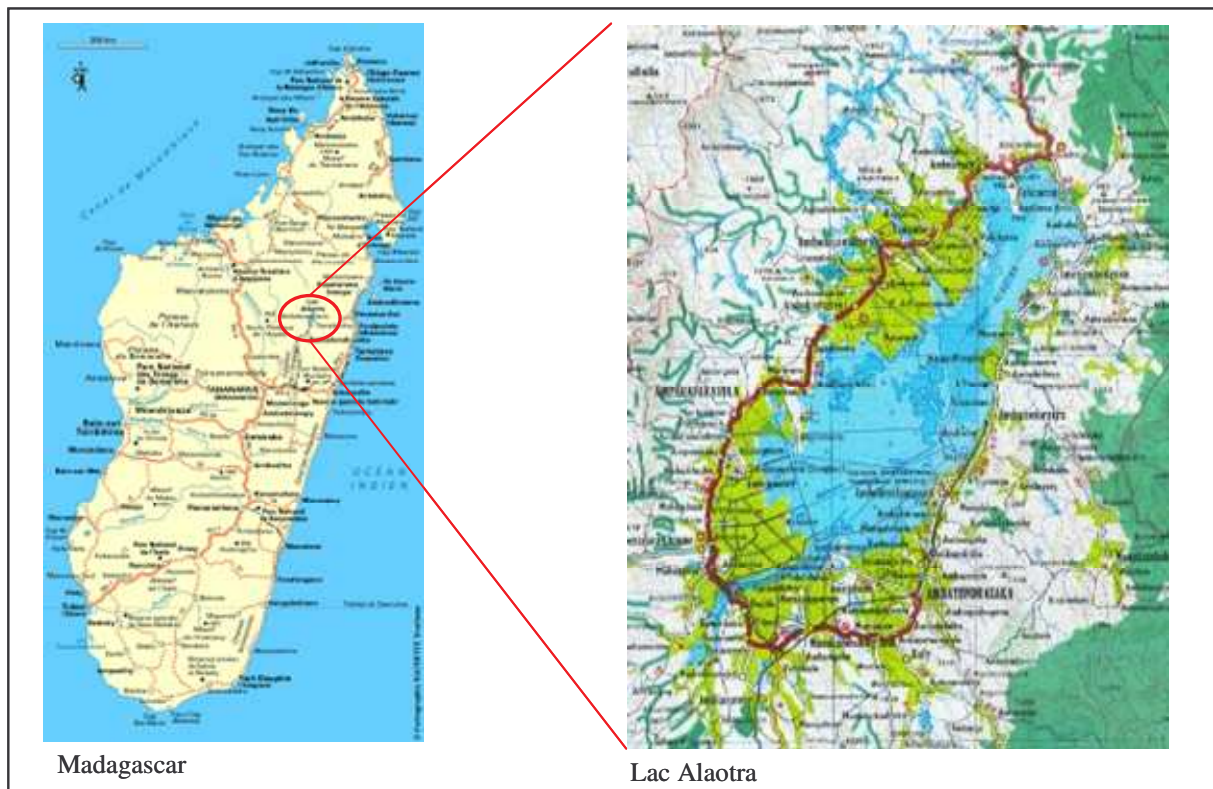


Figure 2 : Localisation du lac Alaotra

L'importante superficie du lac -182km²- fait de lui **le plus grand lac de Madagascar**. Sa région est une vaste **zone de plaines** entourée par un ensemble de collines ou *tanety* culminant entre 1100 et 1500m d'altitude et caractérisées par un processus d'érosion assez agressif, les *lavaka*.

Une seule piste relie le lac à la capitale, et en saison des pluies celle-ci peut-être difficilement praticable. Malgré cet **enclavement** certain, le lac Alaotra a toujours attiré les populations par son fort potentiel de **production rizicole**.

L'origine du peuplement de la zone remonterait au XV^{ème} siècle, l'ethnie Sihanakas¹ s'installant en premier dans cette région au départ marécageuse. Au cours du XIX^{ème} siècle, la région a reçu une vague de migration des ethnies des Hautes Terres -notamment les Merinas- intéressées par le potentiel agricole de la région.

¹ Qui errent dans les marais

Au début du XX^{ème} siècle de grands périmètres de colonisation furent créés, et vers 1940, d'importants travaux d'aménagement rizicole furent effectués (Coleta et Roja 2006). Et avec la création de la ligne de chemin de fer reliant Antananarivo à Tamatave en 1923, les migrations, de merinas et colons français, s'accroissent. Dès les années 1970, le gouvernement malgache décide de faire de l'Alaotra le « **grenier à riz de Madagascar** », avec pour objectif de parvenir à l'autosuffisance alimentaire et de faire passer l'île de la position d'importateur à celle d'exportateur (Devèze 2006). De grands périmètres de riziculture irriguée sont alors exploités et gérés par la Société Malgache d'Aménagement du Lac Alaotra (SOMALAC), et la production rizicole double rapidement : en 1980, l'Alaotra produit déjà 200 000 tonnes de paddy par an (Teyssier 1994).

Ces aménagements font que la région du Lac Alaotra est aujourd'hui **l'une des principales zones rizicoles** de Madagascar, avec plus de 100.000 ha de rizières dont 30 000 ha de périmètres irrigués et le reste en périmètre traditionnel sans maîtrise de l'eau (MAEP 2004). C'est l'une des rares zones **excédentaires en riz**, avec une production de **300 000 tonnes de paddy** pour la campagne 2004 / 2005 selon la DRDR, soit **9 % de la production nationale**. Le lac approvisionne ainsi les deux villes les plus peuplées du pays dont la capitale. En effet, chaque année un volume moyen de 80 000 tonnes de riz blanc est exporté vers Antananarivo, ce qui fait de l'Alaotra la principale **source alimentaire de la capitale** (MAEP 2004).

Le Lac Alaotra a donc toujours constitué une **zone attractive** pour les populations par son fort potentiel rizicole. Aujourd'hui elle est encore l'une des plus grandes zones rizicoles de Madagascar. Mais avec une **pression démographique** toujours plus importante, les problèmes fonciers augmentent et les cultures s'étendent sur les collines posant ainsi de graves **problèmes d'érosion** et d'ensablement des périmètres d'irrigation. De plus, depuis le désengagement de l'État, la maintenance des réseaux hydrauliques devient plus difficile, et les rendements ne semblent plus progresser.

Le lac Alaotra présente de part son histoire, et ses potentialités agricoles des **conditions exceptionnelles** et favorables à la présence de multiples acteurs comme les projets, les sociétés commerciales mais également les institutions financières. C'est dans ce contexte que le **projet BV Lac** succède aux nombreux projets et actions de développement précédents, et se met en place au lac Alaotra.

1.2.2 Présentation du projet BV Lac

Le projet BV Lac intitulé **Protection et Mise en Valeur des Bassins Versants** a débuté en 2003 au lac Alaotra. Il s'inscrit dans un mouvement de précédents projets et de recherches souhaitant **améliorer les rendements rizicoles et protéger les bassins versants**.

Dans un contexte où les rendements rizicoles stagnaient et où la pression foncière provoquait une **mise en culture des *tanety***, les recherches sur le riz pluvial se sont développées. Dans les années 80, le CIRAD et le FOFIFA¹ ont mis en place un programme de **création variétale de riz pluvial**. De plus, dans le cadre du Groupement de Semis Direct à

¹ Centre national de la recherche appliquée au développement rural, créé en 1974

Madagascar (GSDM), les **techniques de semis direct sous couverture végétale ou SCV** (cf. § 1.2.3) sont développées depuis 1996 au lac Alaotra. Et c'est depuis 2001, grâce à un accompagnement agronomique et économique avec le partenariat du SCRID, que se développe véritablement la **riziculture pluviale sur tanety**.

Le projet BV Lac, conçu en 2000, a, quand à lui démarré en **avril 2003** pour une durée prévue de 5 ans. Le projet d'un **budget de 8,5 millions d'euro** est financé par l'agence française de développement (AFD) et par la République de Madagascar. Il est financé essentiellement par l'AFD ainsi que par le MAEP.

La maîtrise d'œuvre a été donnée au CIRAD pour réaliser les **3 objectifs** suivants¹ :

- Accroître et sécuriser les revenus des producteurs agricoles
- Préserver les ressources naturelles et sécuriser les investissements d'irrigation en aval
- Aider les organisations de producteurs et les communes rurales à devenir les maîtres d'œuvre d'actions de développement en s'appuyant sur la compétence technique de prestataires locaux.

Il est important de préciser que ce projet s'inscrit dans un cadre beaucoup plus large. Le projet BV lac est en effet un **projet pilote** c'est-à-dire qu'il a vocation de montrer la faisabilité de certaines actions pour les extrapoler au niveau national. Il constitue le **prototype de la mise en application de l'approche 'Bassin Versant'** sur laquelle repose le programme national "Bassins Versant – Périmètres Irrigués".

Pour répondre à ces objectifs, le projet BV Lac a organisé ses activités en **7 volets** (sécurisation foncière, environnement, mise en valeur agricole, élevage, infrastructures rurales, aménagement hydro-agricole et animation-formation des OP) qui ont été progressivement concentrées sur **4 grands axes porteurs**:

- Mise en valeur et protection des ressources
- Infrastructures-aménagements
- Foncier
- Animation-formation

Le projet BV Lac s'est centré dès le départ autour de la **diffusion de techniques dites agroécologiques** que sont les systèmes de semis direct sous couverture végétale permanente (SCV) (cf. § 1.2.3). Par ce choix, le projet souhaitait permettre aux agriculteurs d'adopter ces techniques pour **la culture des tanety** et ainsi aller dans le sens d'une protection des sols de *tanety*, d'une augmentation des rendements, et d'une sécurisation des investissements sur les périmètres irrigués. Le projet s'est également penché sur des techniques et des variétés de riz permettant de valoriser des milieux difficiles que sont les **rizières à mauvaise maîtrise de l'eau** (RMME).

Bien que les actions du projet soient essentiellement en rapport avec la diffusion de ces techniques, un effort d'**intégration agriculture-élevage** est mené. On peut noter par exemple, la mise en place d'un réseau d'Agents Communautaires de Santé (ACSA) qui ne sont autres que des éleveurs paysans formés par le projet et travaillant avec des vétérinaires sanitaires. Ainsi que des essais de revégétalisation des pentes et versants dégradés réalisés avec des

¹ Des informations complémentaires sont données en annexe 6

variétés de fourrages et de légumineuses (*Stylosanthes guyanensis*, *Brachiaria spp.*) (Projet-BV-Lac 2006).

A côté de ces actions qui rentrent dans le volet **Mise en Valeur et protection des Ressources**, le projet s'investit également dans les **infrastructures et aménagements**. Il vient en effet en appui à la **Fédération des Usagers du Réseau** (FAUR) qui depuis sa création en 1994 gère les 3500 hectares irrigués à partir d'un des barrages du lac : le Bevava. (Projet-BV-Lac 2006).

Par ailleurs il a été nécessaire de mettre en place un **volet foncier**, la diffusion de techniques agronomiques ne pouvant se faire de façon pérenne sur nombre de terres où le statut foncier manque de clarté. Donc dans un objectif de **sécurisation des droits fonciers** des usagers, **deux guichets fonciers** décentralisés ont été mis en place pour accompagner la mise en place des procédures de gestion foncière au niveau des communes. Ces guichets délivrent des **certificats fonciers** à l'issue d'une procédure plus rapide et moins onéreuse qu'une demande de titre foncier (Projet-BV-Lac 2006).

Plusieurs **opérateurs techniques** ont été contractés par le projet pour mener à bien ces différents volets d'activités : 4 opérateurs pour la diffusion des techniques de SCV autour du lac Alaotra: **BRL** (Bas Rhône Languedoc), **AVSF** (Agronomes et Vétérinaires Sans Frontière), **ANAE** (Association pour les Actions Environnementales), **SD Mad** (Semis Direct de Madagascar) ainsi qu'un opérateur chargé de l'organisation social et de la formation des groupements de paysans et du suivi de leurs crédits: **BEST** (Bureau d'Expertise Sociale et de Diffusion Technique).

Depuis cette année, le projet souhaite renforcer l'approche '**un opérateur par zone**' de telle sorte que : AVSF et l'ANAE se répartissent la rive ouest tandis que BRL et SD Mad, la rive est du lac. Chaque opérateur ayant des compétences particulières, le projet s'oriente vers une **approche transversale** pour inciter les **échanges de compétences** entre les zones et les opérateurs. Ainsi, alors que BRL est spécialisé dans la diffusion des techniques SCV, AVSF développe également un projet d'**intégration agriculture-élevage**, l'ANAE a une orientation **reboisement** et SD Mad diffuse des techniques de SCV sur les rizières à Mauvaise Maîtrise de l'Eau (RMME) et produit également des **semences** pour ces techniques (cf. : Annexe 7).

Aujourd'hui, le projet BV Lac, initialement prévu pour une durée de 5 ans (2003-2008), est dans une **phase de bilan** et de proposition de **nouveaux objectifs** pour une éventuelle seconde phase pour 2008-2013. Alors que la première phase consistait plutôt au développement d'activités, la seconde aurait pour but de consolider les acquis et de renforcer les capacités des différents acteurs pour atteindre une certaine autonomie. Le projet est donc actuellement dans une période de transition importante, où la prise de recul sur ses réalisations, ses réussites et ses échecs est nécessaire.

1.2.3 Les techniques SCV et le besoin en financement

Comme il a été précisé plus haut, afin de répondre aux objectifs, le projet a eut une **entrée technique** en cherchant à diffuser les techniques de semis direct sous couverture végétale permanente (SCV ou SDCV).

Les systèmes de culture en semis direct sous couverture végétale sont des techniques culturales basées sur la **suppression du travail** de la terre (en particulier du labour), la

couverture permanente du sol par de la biomasse végétale (morte ou vivante) et le “**semis direct**” à travers cette biomasse (CIRAD 2000).

Le sol n'est normalement jamais travaillé - sauf lors de la première année de mise en place - et une couverture morte ou vivante est maintenue en permanence. Cette couverture peut être fournie par les pailles provenant des résidus du précédent cultural, ou bien par des cultures intercalaires ou dérobées. D'après les chercheurs ayant développé ces systèmes, la couverture doit jouer un rôle de **protection du sol contre l'érosion**, de protection des cultures **contre la sécheresse** en gardant une certaine humidité dans le sol, de plus elle empêche **les adventices** de se développer et fournit une **biomasse végétale** importante pour la culture. Si c'est une couverture vive, les plantes sont alors utilisées comme «pompes biologiques», c'est-à-dire que leurs puissants systèmes racinaires peuvent **recycler les nutriments** des horizons profonds vers la surface, et également modifier la structure du sol par leur **action mécanique** (Husson et Séguy 2002).

Voici quelques exemples d'itinéraires techniques réalisés en semis direct au lac Alaotra et des illustrations sont données en annexe 4 :

- Avec une couverture morte : Riz pluvial (B22, Fofifa 154) sur du *bozaka*¹ importé sur la parcelle ou sur des résidus de culture précédente (dolique, niébé) ; maraîchage (tomates, haricots vert...) sur paillage ; mise en place d'une légumineuse après désherbage au glyphosate d'une parcelle envahie par un *Cynodon*...

- Avec couverture vive : Association d'un manioc avec une graminée fourragère comme le *Brachiaria spp.* ; association d'un maïs avec une légumineuse comme la dolique, ou le niébé...(BRL 2005).

Ces systèmes sont en réalité inspirés de **techniques traditionnelles** de certains pays d'Afrique², où le semis est réalisé directement dans le sol, à travers les résidus de la culture précédente, à l'aide d'un **bâton fousseur**. Ces techniques ont également vu le jour sur des sols très érodés de plaines d'**Amérique du Nord** vers les années 1940, et se sont rapidement répandues avec le développement d'un puissant herbicide total le Paraquat. Au **Brésil**, ces techniques ont surtout été développées dans le Paraná, puis dans la région des *cerrados*, et ce, sur de très grands espaces cultivés. Les cultures les plus importantes conduites en semis direct au Brésil sont aujourd'hui le soja, le maïs, le blé, l'orge, le sorgho, le tournesol, le riz irrigué, et plus récemment le coton, le riz pluvial, et les pâturages temporaires (Séguy et Bouzinac 1999).

Fort de leur succès au Brésil, ces techniques font l'objet de projets de développement dans d'autres pays, d'autres contextes (Laos, Cambodge, Cameroun...). Elles sont notamment au cœur du projet BV Lac de Madagascar.

La diffusion de ces techniques au lac Alaotra s'est faite au départ par une **approche parcelle**, en proposant une palette d'itinéraires techniques pour chaque type de sols (*tanety*,

¹ Du genre *Aristida*

² On trouve également cette technique en Amérique latine et en Asie

baiboho, RMME, bas de pente...). Pour faciliter l'adoption de ces innovations, des 'visites organisées' ont eu lieu pour présenter des **parcelles de démonstration** et initier les agriculteurs à ces techniques. Les agriculteurs intéressés étaient invités à se rassembler pour former des **groupes de paysans** - appelés Groupement de Semis Direct ou GSD - et ainsi faciliter leur formation et leur suivi par les opérateurs techniques. Certains ont cultivé des parcelles 'test' collectivement avant de mettre en culture leur propre parcelle.

Ces techniques SCV demandent cependant un certain **investissement initial**, même si à long terme elles doivent théoriquement représenter une économie financière de part la disparition du labour, la diminution progressive d'apport d'engrais, et l'obtention de rendements plus élevés.

Ce financement de départ - notamment l'achat important d'intrant et la main d'œuvre pour le labour de première année - ne peut pas être toujours fourni par l'agriculteur lui-même, c'est pourquoi dans un souci de diffusion large de ces innovations, le projet a mis en place un système de **crédit intrant à fond revolving** dans un premier temps. Rapidement celui-ci a été remplacé par du **crédit intrant remboursable à la récolte**, puis dans un souci de pérennisation de ses actions, le projet a abandonné progressivement cette première forme de crédit projet pour ne jouer que le rôle de facilitateur entre les paysans et **l'accès au crédit bancaire**.

Le projet a donc progressivement changé de logique pour **converger vers les approches actuelles du financement agricole** qui tentent d'éviter le passage peu fructueux du crédit-projet. Les approches actuelles s'attachent en effet à **renforcer les capacités des acteurs** concernés: institutions de microfinance, organisations paysannes, élus locaux, et à développer **les liens entre eux**. Le projet suit donc cette logique en relayant le crédit projet proposé en crédit bancaire depuis la campagne 2004-2005. Plus récemment (2007), le projet a adopté une approche à **l'échelle de l'exploitation agricole** dans son ensemble et non plus à l'échelle de la parcelle, conscient des difficultés qu'apportent cette dernière. Les résultats des campagnes de crédit pour l'adoption des SCV, sont en effet préoccupants et sont une des raisons du changement d'approche du projet. Ces résultats font l'objet de la partie suivante.

2 PROBLÉMATIQUE

2.1 DES TAUX DE RECOUVREMENT PRÉOCCUPANTS

Le nombre d'adoptants des innovations et les surfaces exploitées en SCV ont augmenté considérablement au cours de ces 4 campagnes (cf. tableau 2).

BRL	2000-2001	2001-2002	2002-2003	2003-2004	2004-2005	2005-2006	2006-2007
Nb d'adoptants	29	359	652	559	714	787	968
Superficie SCV (ha)	5	49	73	75	201	334	433

Tableau 2 : Nombre de paysans adoptants les SCV et surfaces mises en culture correspondantes.

Source : BRL

Sont qualifiés d'adoptants les agriculteurs ayant conduit une parcelle suivant les techniques SCV, durant une campagne ou plus. Or il faut rappeler que la conduite d'une parcelle en première année de SCV est peu différente de celle des parcelles classiques, un labour initial étant encore nécessaire. En effet, « *La logique SCV est en réalité pluriannuelle et on devrait qualifier d'adoptant, un paysan pratiquant le système au minimum depuis deux ans. D'ailleurs il ne reste souvent qu'un observateur/acteur de ces techniques pendant la seconde année, et devient un véritable adoptant s'il continue en 3^{ème} ou 4^{ème} année de SCV* » (Penot 2007). Le terme d'adoptant recouvre donc des agriculteurs novices de 1^{ère} année – près de 70% des adoptants totaux - et des agriculteurs confirmés de 3^{ème} année ou plus de SCV. Aucune analyse en cohorte n'a été réalisée pour le moment, mais il semble qu'en moyenne entre 15 et 40% des adoptants de 1^{ère} année abandonnent les techniques SCV lors de la campagne suivante (Penot 2007). Il semble important de souligner ces points pour mieux comprendre l'évolution des adoptants au cours du projet.

Les agriculteurs adoptants ont d'abord bénéficié d'un crédit de type intrant fourni par le projet pour la campagne 2003-2004, puis ils ont accédé pour une partie d'entre eux au crédit bancaire pour les campagnes agricoles suivantes.

Les crédits bancaires ont été contractés auprès de deux 2 institutions partenaires du projet BV Lac: la Bank Of Africa (BOA) dans un premier temps puis l'institution de microfinance OTIV. Depuis la mise en place du projet en 2003, 3 campagnes de crédit bancaire ont eut lieu et au regard de celles-ci, les taux de remboursement apparaissent préoccupants.

Les 3 campagnes		2004-2005	2005-2006	2006-2007
BOA	Nombre d'OP	44	72	58
	Montant de crédit octroyé (KAr)	86 374	168 173	159 812
	Taux de remboursement à échéance	?	54%	73%
	Taux de remboursement +1 mois	82%	77%	80%
OTIV	Nombre d'individu		261	139
	Montant de crédit octroyé (KAr)		95 872	36 893
	Taux de remboursement à échéance		0%	?
	Taux de remboursement +1 mois		64%	?

Tableau 3 : Taux de remboursement des crédits pour les 3 campagnes agricoles

Pour chaque campagne et quelque soit l'institution financière concernée, les **taux de remboursement sont inférieurs à 95%**. Or ce seuil de 95% est reconnu pour être une limite minimale de remboursement en dessous de laquelle, les institutions financières et les contractants courent un risque. En effet, dans le cas des institutions de microfinance, de trop nombreux non remboursements peuvent provoquer un **déséquilibre financier**. Par ailleurs, lorsque les non remboursements se multiplient, ceci est **signe d'endettement chez les paysans**. Il est donc admis qu'il faut un taux de remboursement au minimum de 95% pour avoir une situation de crédit relativement saine.

Or, dans le cas présent, les remboursements au moment de l'échéance sont bien en dessous de cette limite. Il semble donc justifié de **s'interroger sur les causes de ces non remboursements** afin d'éviter par la suite une dégradation de la situation en proposant des recommandations adéquates pour aller vers une pérennisation des actions du projet.

Cependant, il est important de signaler que la situation n'a pas la même ampleur et les mêmes conséquences suivant l'institution financière concernée :

Dans le cas de la BOA, celle-ci a développé un système de crédit à caution solidaire (cf. : Partie B, § 3.1) qui lui évite toute perte financière malgré les non remboursements. En effet, les garanties financières mises en place au sein de chaque groupement ont été mutualisées au niveau de l'ensemble des groupements. Ainsi les groupements 'bons payeurs' couvrent les non remboursements des groupements 'mauvais payeurs'.

Bien que les non remboursements ne semblent pas être un risque pour l'institution financière, **le problème se pose pour les groupements 'bons payeurs'** qui doivent supporter un **coût financier supplémentaire**. Et la durabilité d'une telle situation peut être questionnée.

Quand à l'OTIV, sa première campagne de crédit fut très difficile, le crédit alors proposé étant strictement individuel, et les non remboursements ont constitué un véritable **risque pour son équilibre financier**. Le problème ne se posait donc pas tant pour les contractants que pour l'institution de microfinance elle-même. Fort de cette expérience, l'OTIV a du **renforcer son système de crédit individuel** en mettant en place une garantie financière commune à un ensemble de contractants, pour sa deuxième campagne.

Que le risque soit pour l'institution financière ou pour les contractants de crédit, une telle **situation de remboursement est instable et mérite d'être analysée** pour aller vers un assainissement de celle-ci et garantir ainsi la pérennisation des actions du projet BV Lac.

2.2 PROBLEMATIQUE ET HYPOTHESES DE DEPART

La problématique générale de cette étude s'inscrit autour du **fonctionnement général des systèmes de microfinance** dans la région du lac Alaotra et notamment pour le projet BV Lac. Et plus précisément, l'étude sera tournée vers l'analyse **des causes de non remboursements** pour faire force de proposition d'améliorations possibles pour aller vers une autonomisation des groupements paysans pour leur financement.

Pour répondre à ce questionnement et en connaissance du contexte de l'étude, **trois hypothèses de départ** ont été formulées :

La première hypothèse sous entend qu'il existe une certaine '**culture**' du **non remboursement** dans la zone du lac Alaotra. Comme il a été dit précédemment, cette zone attractive a été depuis longtemps le lieu de nombreux projets et actions de développement. Les problèmes de non remboursements de crédit ne sont probablement pas nouveaux, et il est peut être inscrit dans la mémoire des contractants qu'un crédit n'est pas obligatoirement remboursable.

Il convient donc de revenir sur **l'histoire du crédit au lac Alaotra** pour tirer profit des réussites et des échecs du passé et ainsi mieux comprendre les problèmes actuels.

La seconde hypothèse concerne plus précisément le crédit proposé aux groupements de paysans avec la mise en place d'une caution solidaire. On l'a vu précédemment, ce système de financement a connu son heure de gloire mais aussi des difficultés suivant le contexte dans lequel il a été adapté. Il est donc probable que le problème de remboursement provienne d'une **défaillance de ce système de crédit à caution solidaire**.

Il convient donc d'analyser le fonctionnement du crédit à caution solidaire dans le contexte du lac Alaotra et de déterminer si les **conditions indispensables à son bon fonctionnement sont ici réunies**.

La **troisième hypothèse** est basée sur le principe qu'il existe une diversité de pratiques et stratégies paysannes et que tous n'ont pas les mêmes besoins en financement ni les mêmes capacités de remboursement. Or le crédit était jusqu'à présent proposé pour faciliter l'adaptation d'une technique de culture particulière. Ce type de **crédit ciblé** exclusivement sur le financement technique n'est sans doute pas adapté au problème de fongibilité du crédit face à la diversité des besoins et des activités des ménages. La **logique d'utilisation du crédit ainsi que ses modalités** ne sont donc peut être **pas adaptées à l'ensemble des paysans** partenaires du projet BV Lac.

Il convient donc d'analyser les **besoins en financement et les capacités de remboursement** des paysans.

3 MÉTHODOLOGIE

3.1 UNE ÉTUDE EN PLUSIEURS ÉTAPES

L'étude s'est déroulée en majeure partie au lac Alaotra à Madagascar, cependant, une **étape préliminaire** a eut lieu en France, où des recherches bibliographiques ont été réalisées sur le projet BV Lac, sur la zone du lac Alaotra, sur les systèmes de culture SCV ainsi que sur le crédit à caution solidaire en général pour mieux appréhender l'étude en elle-même. Cette recherche a donné lieu à la rédaction d'un pré-projet de stage ainsi qu'à sa soutenance devant un jury.

La **phase de terrain** à Madagascar a duré 5 mois (cf. : Calendrier de l'étude en annexe 5). Elle a été découpée en plusieurs étapes afin de valider ou infirmer les hypothèses présentées précédemment (cf. : figure 3):

1) Etude du contexte dans lequel s'insère le crédit

- Compréhension du projet BV Lac

Objectif : Comprendre l'organisation du projet et l'articulation entre ses différents volets. Cerner les rôles et activités des différents acteurs et partenaires du projet. Identifier la place donnée au crédit dans le projet et les objectifs de celui-ci en matière de financement rural.

Pour cela différents entretiens ont été menés respectivement, avec le chef de projet, avec un responsable de chaque opérateur technique, avec le responsable du volet OP et celui du volet infrastructure.

- Etude de l'histoire du crédit au lac Alaotra

Objectif : Valider ou infirmer l'hypothèse selon laquelle il existerait une certaine 'culture' du non remboursement au lac Alaotra. Se renseigner sur l'histoire du crédit au lac aussi bien sur l'émergence des institutions financières que sur la présence de projets et de leur volet crédit. Ainsi que sur l'existence de précédent en termes de non remboursement de crédit.

Pour cela une recherche bibliographique a été entreprise, et des entretiens historiques ont été menés avec des personnes ressources ayant travaillé depuis la SOMALAC au lac Alaotra dans le cadre du crédit agricole.

2) Analyse de l'offre en crédit disponible pour les agriculteurs du lac Alaotra

Objectif : Renseigner l'offre en produits financiers qui sont disponibles pour les paysans du lac Alaotra aussi bien au niveau de l'offre informelle que de l'offre formelle. Pour mettre en regard par la suite l'offre disponible avec les besoins des paysans.

Pour cela, des entretiens ont été menés auprès des responsables de crédit ou des directeurs des différentes institutions financières présentes dans la zone (BOA, BNI, OTIV, CECAM) qu'elles soient ou non partenaires du projet BV Lac. Par ailleurs, il a été plus difficile de connaître les différentes modalités des crédits usuraires, la rencontre avec des usuriers n'ayant plus été réalisée. Toutefois des informations sur ce type de crédit ont été recueillies par le biais d'entretiens avec des paysans ayant recours à l'usure. L'existence de système traditionnel de crédit en groupement telles les tontines africaines a également été recherchée dans cette partie de l'étude.

3) Analyse des non remboursements des crédits

- Le fonctionnement du groupement de crédit à caution solidaire

Objectif : Comprendre le fonctionnement des groupements contractants des crédits à caution solidaire. Analyser si les conditions sont réunies pour un bon fonctionnement de ce système de crédit et tester l'hypothèse selon laquelle les non remboursements viendraient d'une défaillance du système de caution solidaire. Renseigner les différentes stratégies des groupements face au non remboursement des crédits.

Pour cela, des entretiens collectifs ont été menés auprès de différents groupements de crédit à caution solidaire ayant eut ou non des problèmes de remboursement, et étant ou non partenaires du projet BV Lac.

- Analyse économiques des exploitations agricoles

Objectifs : Evaluer les capacités d'endettement des agriculteurs et tester l'hypothèse selon laquelle les non remboursement sont dus à une mauvaise adaptation des crédits aux capacités réelles de remboursement des agriculteurs.

Pour cela des enquêtes individuelles détaillées sur les exploitations agricoles ont été réalisées auprès d'agriculteurs ayant contracté un crédit.

- Les besoins en financement agricole des agriculteurs

Objectifs : Cerner les besoins en financement des agriculteurs. Mettre en regard les calendriers culturaux et les calendriers de remboursement des institutions financières.

Ces informations ont été collectées lors des enquêtes individuelles pour l'analyse économiques des exploitations agricoles.

De nombreux entretiens informels ont eut lieu avec l'équipe des socio organisateurs de BEST, opérateur responsable de la formation des groupements et de leur appui pour l'accès au crédit bancaire. Ils permettaient de faire le parallèle entre les informations recueillies auprès des paysans et celles détenues par cet opérateur.

Une **restitution intermédiaire** a eu lieu auprès de la cellule du projet et des opérateurs techniques partenaires afin de présenter et valider les premiers résultats obtenus. Le travail de terrain s'est terminé par une **restitution orale finale** auprès des différents acteurs impliqués, la cellule du projet, les opérateurs techniques et les institutions financières concernées.

Afin de mener à bien les enquêtes réalisées auprès des différents acteurs impliqués, des **guides d'entretien** ont été élaborés et sont consultables en annexes (cf : Annexes 8 et 9).

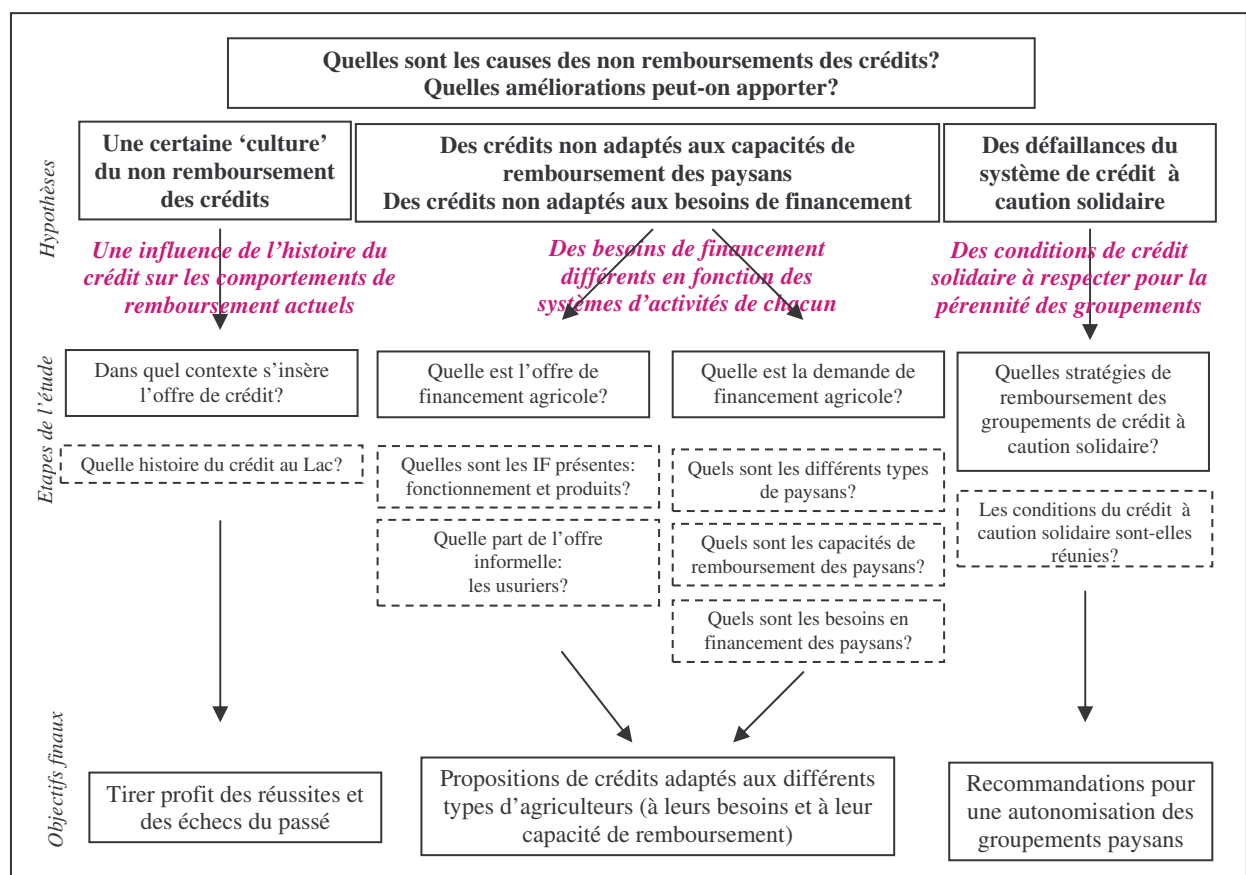


Figure 3 : Schéma des hypothèses, objectifs et étapes de l'étude

3.2 ECHANTILLONNAGE

Pour l'étape 3 de l'étude, il a été réalisé un échantillon raisonné pour choisir les groupements et individus à enquêter. Il a été établi à partir des données sur les remboursements collectées par BEST et d'entretiens auprès de chaque socio organisateur responsable d'un ensemble de groupements paysans et de sa zone géographique correspondante.

Plusieurs critères ont été croisés : la zone géographique (Rive ouest, rive est, Vallée Marianina, Vallée du Sud Est), l'opérateur technique dont le groupement dépend (BRL, AVSF...), sa situation de remboursement (en retard de paiement, remboursement à échéance) et le type de groupement (OPF, ZGC, GSD...)

Afin de mettre en évidence les différentes stratégies des groupements face aux problèmes de remboursement, seules les campagnes de crédit de 2004-2005 et 2005-2006 ont été prises en considération, la campagne de 2006-2007 étant alors en cours. Sur 65 groupements ayant pris des crédits soit la première campagne soit la seconde, soit les deux, 32 n'ont pas remboursé à l'échéance. Et sur ces 32 groupements 18 ont été enquêtés (cf. : Tableau 4).

Afin de valider les hypothèses issues de ces premières enquêtes, d'autres entretiens ont été réalisés dans un second temps, auprès de groupements n'ayant eut aucun problème de remboursement. Et ceci, en partant du principe que les groupements n'ayant pas eu de problèmes de remboursement ont pu reprendre un crédit. Donc 6 groupements ont été choisis parmi les 15 groupements ayant réalisé 3 campagnes de crédit successives (cf. : Tableau 4).

	Rive ouest	VM et VSE	Rive Est	<i>Total enquêté</i>
Retard de paiement	4	10	4	18 /32
3 campagnes successives	3	3	0	6 /15
Total	7	13	4	24

Tableau 4 : Localisation et situation de remboursement des groupements enquêtés

Afin d'évaluer les capacités de remboursement des membres, des enquêtes individuelles fines ont été réalisées auprès de 22 paysans dont 16 ayant eut un problème de remboursement (qu'il ait été réglé ou non à l'heure actuelle) et 6 ayant pu rembourser leur crédit à échéance (cf. : Tableau 5).

	Rive ouest	VM et VSE	Rive Est	<i>Total enquêté</i>
Retard de paiement	3	9	4	16
Remboursement à échéance	3	2	1	6
Total	6	11	5	22

Tableau 5 : Localisation et situation de remboursement des enquêtes individuelles

Partie B :

Les causes de non remboursement des crédits

Cette partie présente les résultats de l'étude qui ont été obtenus en suivant la méthodologie présentée dans la partie précédente, et ceci dans le but de confirmer ou d'infirmer les 3 hypothèses initiales.

Une étude de **l'histoire du crédit agricole au lac Alaotra** a donc été réalisée pour mettre en évidence si les événements passés peuvent avoir une influence sur les comportements de remboursement actuels.

Le **fonctionnement des groupements de crédit à caution solidaire** a ensuite été étudié pour identifier d'éventuelles défaillances de ce système qui seraient en partie responsables des non remboursements.

Et enfin, une **analyse économique des exploitations agricoles** a été menée pour mieux évaluer les besoins en financement ainsi que les capacités de chacun à rembourser un crédit. Ceci a permis de tester si les modalités de crédits étaient adaptées aux différents types de paysans présents au lac Alaotra.

1 L'HISTOIRE DU CREDIT AU LAC DES ANNEES 60 A AUJOURD'HUI

1.1 UNE ALTERNANCE DE CREDIT INDIVIDUEL ET SOLIDAIRE

- Les années 60: Le début du crédit à caution solidaire

Le lac Alaotra, est une zone attractive par son potentiel rizicole, nombreux sont les agriculteurs à s'y être installés. Certaines institutions financières comme la Banque Nationale Malgache (BNM) était déjà présente et finançait les projets des paysans. Mais c'est avec les premiers **grands aménagements des périmètres irrigués** dans les années 60, que l'offre s'est tournée d'avantage vers le monde agricole en proposant des crédits à des groupements de paysans. Ces crédits étaient octroyés par la **Société de Crédit Agricole Mutuel (SCAM)** aux attributaires de la Société Malgache d'Aménagement du Lac (SOMALAC) pour la **mise en valeur des périmètres irrigués**.

Les crédits étaient du type **crédit de campagne** mais attribués à un ensemble de paysans appartenant à une même unité résidentielle, c'est-à-dire que le groupement devait rassembler des agriculteurs voisins, se connaissant bien. Des **garanties matérielles** étaient mises en place **au sein même du groupement** et lorsqu'un membre était défaillant, ces garanties pouvaient être saisies par les autres membres pour palier le non remboursement. D'après une personne ressource, ayant formé et encadré des groupements paysans à cette époque, il existait alors de **fortes valeurs sociales**, les valeurs familiales étaient présentes et les aînés de la famille respectés. Ce premier système de crédit à caution solidaire, basée sur la pression sociale fonctionnait bien et peu de problèmes de remboursement ont été relevés à cette période.

Plus tard **dans les années 63-64**, le projet d'Appui aux Institutions Rurales (**AIR**) proposa des crédits de campagne à nouveau aux attributaires de la SOMALAC, mais cette fois-ci les **paysans sont regroupés par maille** de périmètres irrigués et non plus par unité résidentielle. Les taux de remboursement étaient de **l'ordre de 95%** environ, bien que certaines difficultés de recouvrement aient été soulevées.

Le **crédit à caution solidaire** introduite par le professeur en sociologie Guy Belloncle semblait bien fonctionner à cette période où les conditions étaient toutefois particulières (Belloncle 1985). Il faut noter que les fortes valeurs sociales de l'époque permettaient une **bonne expression de la pression sociale**, et ceci d'autant plus que les paysans étaient issus d'un même lieu de résidence. En effet, les paysans regroupés par maille n'habitent pas forcément dans le même village ou le même hameau, et le niveau d'inter connaissance est souvent moindre par rapport aux groupements de paysans unis par des liens de voisinage voire de parenté. De plus, les crédits s'adressaient aux attributaires de la SOMALAC, ce qui signifie d'une part que tous les paysans avaient au moins une partie de leur **récole en périmètre irrigué** souffrant peu des aléas climatiques. D'autre part, au temps de la SOMALAC, les **réseaux de services** étaient encore très présents, et les paysans profitaient d'un appui technique, mais également pour l'approvisionnement et la commercialisation (cf. : Frise chronologique de l'évolution de l'offre en crédit en annexe 10).

- Les années 70 : La reprise du crédit individuel

Les années 70 correspondent aux manifestations anti-néocolonialistes et à la **fin de la première république** qui était restée très proche de la France. Suite au départ du dirigeant Philibert Tsiranana, Madagascar connaît alors **3 années de troubles** avant qu'un gouvernement militaire ne se mette en place, mené par Didier Ratsiraka en 1975. A ce moment, l'offre de crédit repart dans le milieu rural, mais cette fois-ci avec **une approche de crédit individuel**.

Une Opération de Développement Rural Intégré, **ODRI**, est alors lancée dans la région du lac, **gérée par les autorités décentralisées**, c'est-à-dire les *fokontany*. Les crédits de campagne proposés concernent à nouveau les attributaires de la SOMALAC, mais cette fois-ci les **individus hors groupement**.

Chaque paysan riziculteur attributaires de la SOMALAC peut prétendre à un crédit individuel sans toutefois devoir proposer un projet bien défini d'utilisation du crédit. Les crédits étaient donc octroyés sous peu de conditions, **sans projet défini** et pouvaient être consommé et ne pas financer d'activité génératrice de revenu. De plus, **aucun système de suivi** des remboursements n'est mis en place par les autorités décentralisées, si bien que des cas de **détournements** sont enregistrés à cette période, que ce soit par les responsables des *fokontany* ou les banquiers eux-mêmes.

Très vite, **d'importants problèmes de remboursement** sont observés avec pour la première année un taux de **80%**, mais qui chute rapidement à seulement **50%** de remboursement des crédits individuels. Le recouvrement est très difficile, et de nombreux **dossiers de contentieux** sont ouverts sans toutefois réussir à effectuer toutes les saisies judiciaires (cf.: Frise chronologique de l'évolution de l'offre en crédit en annexe 10).

- Les années 80 : Le retour au crédit à caution solidaire

Dans les années 80, au niveau national, de grandes transformations ont lieu dans le **modèle économique** avec un passage du collectivisme agraire au **capitalisme d'exportation**. Au niveau du financement rural, suite aux échecs des crédits individuels, on revient au modèle de crédit à caution solidaire avec le retour de la SOMALAC en 1983.

L'ancienne situation de crédit des attributaires de la SOMALAC tente alors d'être assainie, et ce en **coupant l'accès au crédit** aux anciens mauvais payeurs. Le crédit est en fait supprimé au niveau d'une maille hydraulique si l'ensemble des paysans n'a pas remboursé la totalité de ces précédents crédits. Par ailleurs, on revient au **modèle de l'unité résidentielle**, conscient de la nécessité de liens forts entre les membres d'un groupement.

On constate qu'avec le temps les valeurs morales ont évolué et qu'il est nécessaire de **renforcer le système** de caution solidaire en mettant en place des **garanties financières réelles** au sein du groupement.

Pourtant, au sein des groupements il existait déjà la **mise en place de *dinas***¹ que ce soit pour l'organisation du groupement ou bien pour le crédit. Une *dina* répandu à ce moment consistait pour le membre défaillant à confier la culture de ses terres au groupement - qui se substituait à lui pour le remboursement du crédit – à raison d'1ha/ 10 000Ar non remboursé. Or après observations de différents groupements, il semble qu' « *une telle disposition se révèle à l'usage comme socialement inapplicable, soit parce que les autres membres de l'association (parents ou voisins) se refusent à passer à l'acte, soit parce que la résistance opposée par les membres menacés d'expulsion risquerait dans certains cas de conduire à de véritables bagarres.* » (Belloncle 1986). Ce type de sanction n'était peut être pas adapté à la situation, ou bien les groupements ne se l'étaient pas vraiment approprié.

Par ailleurs, on insiste également sur l'importance de **l'accès à la commercialisation** et à **l'approvisionnement**, pour garantir de bons remboursements de crédit, et aller vers une augmentation des revenus des paysans (Belloncle 1986).

Suite aux difficultés de recouvrement des crédits individuels, face aux coûts importants de saisie des garanties pour les institutions financières, les années 80 ont marqué un retour vers le crédit à caution solidaire. Mais il faut noter que ce retour s'est fait avec certaines **modifications des modalités de crédit**: mise en place de garanties réelles autres que morales, réflexion sur l'applicabilité des *dinas*..., le système de crédit à caution solidaire ayant déjà montré **certaines limites** (cf. : Frise chronologique de l'évolution de l'offre en crédit en annexe 10).

- Des années 90 à aujourd'hui

Au début des années 90, Madagascar entre à nouveau dans une **période mouvementée**, après une tentative de coup d'état en 1990, les manifestations font force et aboutissent à une **grève générale illimitée en 1991** au niveau national.

Au lac Alaotra, les paysans voient la **clôture de la SOMALAC** qui s'accompagne d'une **disparition totale d'encadrement** technique pendant cette période. Sans cet encadrement, les problèmes de remboursement s'accroissent d'autant plus et la situation des crédits au lac devient rapidement très difficile à gérer. Cinq ans après le début des crédits SOMALAC de 1980, les problèmes de non remboursement sont extrêmes, et la **situation semble difficile à assainir** (cf. : Frise chronologique de l'évolution de l'offre en crédit en annexe 10).

¹ Les *dina* sont les amendes à payer en cas de non respect du règlement du groupement. Il peut s'agir de petites sommes à payer en cas de retard ou d'absences non justifiées à une assemblée générale. Mais elles prévoient également les garanties que le groupement met en place en cas de non remboursement.

Il est intéressant de constater qu'un système de crédit peut paraître sain au départ, et pourtant se dégrader progressivement si toutes les conditions nécessaires à son bon fonctionnement ne sont pas réunies. Or le système de crédit à caution solidaire semble d'autant plus **dépendant de conditions particulières** que le système de crédit bancaire traditionnel.

1.2 UN LOURD PASSE DE CREDITS PROJETS

Comme il a déjà été énoncé auparavant, la région du lac Alaotra a été propice à l'installation de **nombreux projets et actions de développement**. La plupart de ces projets ont mis en place un **volet crédit** pour permettre aux paysans l'accès à des innovations techniques, à du matériel agricole ou encore pour développer des activités génératrices de revenus.

On peut citer les projets **AIR** et **ODRI** dont le système de crédit a été énoncé plus haut, ou encore le Projet de Soutien au Développement Rural (**PSDR**) financé par le gouvernement malgache. Pour ce dernier, l'offre de crédit était proposée aux paysans ou aux femmes, sous condition de **former des groupements** et **d'élaborer un projet**. Ces offres de crédits correspondaient souvent à des campagnes politiques et prenaient plus **l'apparence de dons** que de véritables crédits. De très nombreuses demandes ont ainsi vu le jour, et nombre de groupements opportunistes se sont formés uniquement pour toucher ces crédits.

De nombreuses demandes ont été acceptées, d'autres refusées, sans qu'il soit possible toutefois de mettre en évidence les critères pris en compte pour l'acceptation des demandes. Le système de crédit était à **fonds revolving**, c'est-à-dire que les remboursements du crédit devaient s'effectuer sur le compte propre du groupement, utilisé par la suite pour l'entretien du matériel ou encore pour le financement d'une nouvelle campagne agricole. Toutefois, la plupart des crédits n'ont pas été remboursés, le crédit type revolving étant plutôt **assimilé à un don** par les paysans.

Pour le paysan du lac Alaotra qui a vu se succéder les différents projets avec leur volet crédit, il est facile de faire l'**amalgame** entre ceux-ci et de les percevoir en tant que donateurs éventuels d'intrants ou de matériel voire d'argent. Telle est l'une des difficultés à relever par le projet BV Lac.

1.3 EMERGENCE D'INSTITUTIONS FINANCIÈRES AU LAC

A côté de l'offre proposée par les volets crédit des projets, le reste des crédits agricoles – et notamment les crédits octroyés aux attributaires de la SOMALAC – était proposé par la Banque Nationale Malgache (**BNM**). On note en effet, une **omniprésence** de celle-ci dans la zone du lac depuis le début du crédit agricole. Dans les années 70, elle prend le nom de Banque pour le Développement Agricole (**BTM**¹), puis lors du mouvement de privatisation, la Banque Of Africa (**BOA**) en devient le principal actionnaire en 1999.

Mais dès le début des années 90, d'autres acteurs du financement rural émergent progressivement dans la région du lac. L'**institution de microfinance OTIV** s'installe en

¹ BTM : Bankin'ny Tantsaha Mpamokatra

1993 ; elle propose une gestion des crédits par les comités et les élus, offre de petits montants de crédit et encourage l'épargne. Une seconde institution de microfinance, dépendant d'un réseau déjà fort développé dans le reste de l'île, la **CECAM** prend place au lac Alaotra en **2003**.

Plus récemment, **en 2006**, la banque **BNI** propose également des crédits pour les paysans. Aujourd'hui plusieurs institutions financières sont donc présentes au lac et proposent des crédits pour l'agriculture. Toutefois l'offre de crédit et le public ciblé ne sont pas les mêmes suivant les institutions, les différentes modalités seront donc détaillées plus loin (cf. § 2.2).

1.4 DES PREMIERES CONSTATATIONS DE L'HISTOIRE

Ce regard sur l'histoire du crédit au lac Alaotra, nous permet de mettre en évidence qu'il y a effectivement une influence de ce passé sur la situation actuelle des remboursements. La succession des projets et de leur volet crédit à fonds revolving a conduit les paysans à **considérer les crédits comme des dons** ne devant pas être nécessairement remboursés et l'absence de saisie judiciaire des garanties matérielles n'a fait que renforcer ce sentiment.

Par ailleurs, les deux types de crédit - individuel et en groupement – ont déjà connu des échecs.

En ce qui concerne le **crédit individuel**, le manque de saisie judiciaire des garanties individuelles amène les paysans opportunistes à profiter de cette **faiblesse du système**. Et si les mauvais payeurs ne sont pas sanctionnés, les non remboursements peuvent se multiplier rapidement.

Dans le cas du **crédit à caution solidaire**, il y a des **conditions qui semblent indispensables à réunir** pour garantir son bon fonctionnement. Parmi celles-ci on peut déjà souligner les suivantes:

- **L'existence de liens forts** entre les membres du groupement (origine familiale, unité résidentielle...)
- **La réelle définition d'un projet** d'utilisation du crédit
- La nécessité d'un **suivi transparent** des remboursements pour éviter tout type de détournement
- L'importance d'un **solide encadrement technique**
- L'évolution des mentalités oblige la **mise en place de garanties réelles**, les garanties morales devenant insuffisantes

L'histoire nous enseigne également qu'une situation de remboursement **en apparence saine** comme celle de la SOMALAC dans les années 80, peut se détériorer en moins de cinq ans si toutes ces conditions ne sont pas réunies.

L'hypothèse selon laquelle il existe une influence de l'histoire du crédit au lac Alaotra sur la situation actuelle des remboursements est donc vérifiée. Le contexte historique du crédit au lac est un **contexte difficile pour tout nouveau projet**, comme le projet BV Lac qui s'implante dans la zone. Il faut alors qu'il **tire profit des échecs et réussites** des expériences de crédit passées pour **consolider le système de crédit** qu'il propose actuellement.

1.5 LE CREDIT INTRANT DANS LE CADRE DU PROJET BV LAC

La mise en place de cultures en SCV implique l'acquisition de semences de variétés spécifiques, ainsi que l'utilisation de phytosanitaires (herbicides essentiellement) et d'engrais. Pour faciliter la diffusion et l'adoption de ces techniques, le projet BV Lac a fourni dans un premier temps ces intrants aux paysans en développant des **crédits projet**.

Certains opérateurs techniques étaient déjà actifs dans la zone et diffusaient les techniques de SCV avant même d'être contractés par le projet BV Lac. Ils fournissaient aux paysans adoptants les **intrants nécessaires pour démarrer une première année de SCV**.

Dans la plupart des cas, ces intrants étaient **remboursables à la récolte**, et les fonds étaient à nouveau utilisés par l'opérateur pour financer la campagne suivante. Mais le suivi des crédits ainsi que leurs recouvrements étaient effectués par les techniciens eux-mêmes. Les déplacements étaient nombreux et coûteux pour *in fine* n'obtenir que de faibles remboursements.

De plus, le fait qu'il n'ait pas eut de suivi au départ ne permet pas de recueillir des informations fines à ce sujet. Si l'on prend le cas le mieux renseigné, celui de **l'opérateur BRL**, le taux de remboursement n'était que de **25% en 2002-2001** pour 29 paysans adoptants, **40% en 2001-2002** pour 359 paysans et **65% en 2002-2003** pour 652 paysans.

Au début du projet BV Lac en 2003, il n'y avait pas encore de protocole clairement défini en matière de crédit et le **crédit projet** étant celui connu par les opérateurs, cette initiative de crédit s'est poursuivie. Le crédit intrant était de type **fonds revolving**, avec gestion du fond par les paysans adoptants eux-mêmes. Peu d'informations sont disponibles quant aux taux de recouvrement de ce type de crédit. Les remboursements s'effectuaient sur des comptes OTIV, sans distinction des groupements, ni même des campagnes. Mais dans l'ensemble, les **taux de recouvrement ont été faibles** - il aurait atteint 64% tout opérateur confondu-, le crédit revolving étant **comme par le passé associé à un don**.

Le crédit revolving : Le crédit dit revolving constitue dans ce cas présent la fourniture d'intrants nécessaires au bon déroulement des itinéraires culturaux. Le paysan reçoit ces intrants qu'il ne rembourse en espèces qu'au moment de sa récolte. Le remboursement se fait sur un compte (d'une institution de microfinance ou d'une banque) qui reste à la disposition du paysan. Le créancier ne récupère pas ces remboursements. L'argent sur le compte doit permettre au paysan de démarrer une nouvelle campagne agricole.

Avec la campagne 2004-2005, le projet a changé d'approche en souhaitant jouer uniquement le rôle de facilitateur d'accès au crédit bancaire. Compte tenu de **l'expérience historique de la BOA** en matière de crédit rural, le projet a essentiellement négocié avec cet acteur. Mais la BOA avait encore peu d'expériences quand au crédit de campagne concernant des **cultures pluviales** : les calendriers culturaux et les montants de crédit ayant leurs spécificités. Les octrois ont donc souffert de retard important de déblocage, et les montants de crédit octroyés ont été limités (300 000Ar/ membre) par mesure de sécurité.

Pour lever ces contraintes, le projet a dû mettre en place un **crédit relais** et renouveler le **crédit intrant**. Le crédit relais avait pour but de **palier le retard de déblocage** en permettant aux paysans de démarrer leurs cultures à temps. Par ailleurs, les **montants de crédit limités** par la BOA ne couvraient pas la totalité des dépenses prévues dans le PTA, donc des intrants ont été fournis aux adoptants pour faire face à ce manque. Les conditions de crédits étaient les mêmes que celles du crédit BOA, car il venait uniquement **en complément** de celui-ci.

Le projet BV lac avait en fait initié un **crédit fournisseur** auprès de deux sociétés : la SEPCM et la FIAVAMA. Les intrants concernés étaient considérés comme non disponibles localement ou à un prix trop élevé (pesticides: glyphosate, pendimethaline, 2,4D, carbofuran, cyperméthrine et engrais DAP...).

Le projet se chargeait de la logistique, du stockage et de la distribution, avec paiement d'une avance de 20% sur le stock livré. Les paysans devaient régler directement le fournisseur à la récolte via leur compte BOA (ou OTIV). Dans le cas de ces crédits fournisseurs, le taux de remboursement se situait autour de **45%** au 30 septembre 2005 (1 mois après l'échéance) et atteignit **73% en novembre 2005**.

Lors de la campagne 2005-2006, le **crédit fournisseur** s'est poursuivi pour faciliter l'accès aux intrants. A côté de cela, les paysans pouvaient également bénéficier d'**engrais voucher** fourni par la Direction Régionale du Développement Rural (DRDR) ainsi que d'**avances en semences** (maïs, niébé, riz...) fourni par le projet sous forme de fond revolving au nom des groupements.

La **sécheresse de 2005-2006**, a provoqué de très mauvais rendements chez les paysans et des difficultés dans le remboursement des crédits. En ce qui concerne le crédit intrant, le projet a donc avancé le règlement aux fournisseurs, et les paysans ont signé des **reconnaisances de dettes** au projet. Les taux de remboursement à l'échéance sont différents suivant les opérateurs mais restent très faibles dans l'ensemble, environ **17% pour SD Mad** - plus 47% en reconnaissance de dettes -, **25% pour AVSF**.

En 2006-2007, certaines opérations complexes, comme celle menée par SD Mad pour l'amélioration de la productivité des rizières à mauvaise maîtrise de l'eau, ont encore proposé des subventions (parcelles de démonstration, semences traitées au Gaucho, avances de pesticides en stock...) et sont encore **loin de l'autonomie**. Une partie a été subventionnée par le projet lui-même, l'autre partie l'étant par l'opérateur. Pour le reste, le financement s'est fait sous forme d'**avances intrants avec des paysans sélectionnés** et les taux de remboursement n'ont été que de **31% à l'échéance**.

Le taux de remboursement des crédits intrants est **aujourd'hui de 93% pour tous les groupements confondus**. Quand au taux de remboursement actuel des crédits intrants fournis aux paysans individuels, il n'est pas connu.

D'autres crédits spécifiques ont également été proposés par le projet pour la **mise en place de cultures de contre-saison**. Les groupements ont ainsi pu profiter des **crédits pomme de terre** lors des dernières campagnes. Des difficultés de vente des productions n'ont pas permis aux agriculteurs d'en tirer un bon revenu: variété de petite taille non valorisée à la

vente, problème de transport... Ceci a donc également conduit à des problèmes de recouvrement des crédits.

L'objectif du projet BV Lac, a donc été de **se désengager progressivement** et de supprimer toutes subventions pour aller vers une autonomisation des groupements paysans. Ces derniers, ainsi appuyés par les opérateurs techniques, pouvaient faire des demandes de crédit pour financer les intrants nécessaires au démarrage de leur campagne agricole.

Mais le projet est resté toutefois **très réactif sur les questions de crédit**, et s'attachait à **négoier de meilleures conditions d'accès**, d'octroi et de remboursement du crédit bancaire pour les groupements (décalage montants demandé et octroyé, limite du montant de crédit par emprunteur, lourdeur des dossiers, mutualisation pénalisante des FGM...) (Dabat 2007).

Toutefois, il faut noter que dans l'ensemble les taux de recouvrement des crédits intrant ont été très faibles et qu'**aucune garantie** financière, matérielle ou morale n'avait été mise en place pour ces crédits.

2 L'OFFRE DE CRÉDIT AU LAC

L'ensemble de l'offre de crédit agricole au lac Alaotra a été étudié afin de connaître les produits proposés aux paysans et les différentes modalités d'accès au crédit. Comme très souvent en milieu rural, on distingue **deux types d'offre de crédit** au lac Alaotra, l'offre formelle proposée par les institutions financières et l'offre informelle qui existe en dehors de ces réseaux.

2.1 OFFRE INFORMELLE

L'offre informelle représente les crédits proposés par d'autres acteurs que les institutions financières comme certains commerçants, collecteurs, ou même sociétés. L'étude de l'offre informelle n'a pu être très fine, les informations étant difficiles à recueillir à ce niveau, mais elle a quand même révélé les points suivants:

Les stratégies des paysans du lac Alaotra sont dans l'ensemble **très individualistes**, et il n'a pas été observé de systèmes collectifs de prêts du type tontines¹ comme il en existe beaucoup en Afrique pour surmonter les problèmes de liquidités des ménages. Au sein de la famille malgache, il peut exister des **relations prêteur-emprunteur**, avec mise en place d'un intérêt ou non. Cette condition semble dépendre si les liens de parenté sont plus ou moins proches entre le prêteur et l'emprunteur.

On peut noter par exemple le cas de M. Jean-Jacques qui a reçu un prêt d'un membre de sa famille élargie (beau frère) d'un montant de 100 000 Ar² et qui s'est engagé à rembourser à

¹ Les tontines (association rotative d'épargne ou ROSCA) consistent à collecter la petite épargne des membres d'un groupe et de la convertir en une somme forfaitaire prêtée à une seule personne à la fois. Chaque bénéficiaire reverse aux autres membres la totalité des sommes perçues à la fin de l'exercice.

² 2500 Ar = 1 euro (en juillet 2007)

la récolte le double. Toutefois, il soulignait que l'avantage de s'adresser à sa famille est la **dispense de mise en garantie**.

A côté de cela, l'offre informelle prédominante est celle des usuriers. En effet, sur l'ensemble des individus interrogés, toutes zones confondues, environ **1/3 des paysans prennent un crédit chez l'usurier**. Certains d'entre eux préfèrent ce système aux crédits des institutions financière car il est plus rapide, nécessite moins de déplacements et ils ont la certitude de toucher l'argent. En effet, en une journée à peine, on peut percevoir le crédit. Il suffit de présenter sa carte d'identité, de signer le contrat et la lettre stipulant les garanties. Toutefois, les **taux d'intérêts** sont très importants et de nombreux paysans se sont endettés via ce système.

La présence des usuriers dans la zone n'est pas nouvelle, **dès les années 60**, Ottino recensait **différents types de contrats** qui n'ont pratiquement pas changé aujourd'hui (Ottino 1960).

Les paysans ont principalement **recours aux usuriers en période de soudure**, entre les mois de décembre et mars lorsque les herbes sont encore vertes '*maitso ny ahitra*'. A ce moment de l'année, les récoltes sont en général épuisées, et il faut commencer le travail dans les rizières irriguées, essentiellement le labour et le repiquage du riz. Les besoins financiers sont à la fois pour la propre **consommation familiale** et pour l'embauche de **main d'œuvre**.

Les contrats sont le plus souvent dit *anto-bokatra* (*anto* : garantie, *vokatra* : récolte), c'est-à-dire qu'ils sont remboursables en nature ou en espèces au moment de la récolte.

Lorsque l'emprunt se fait en nature (paddy) pour la consommation familiale ou encore pour les semences, la quantité à rembourser à la récolte est triplée.

Lorsque l'emprunt est monétaire, le paysan devra rembourser en espèce ou directement en paddy à la récolte –lorsque l'usurier est à la fois le collecteur- avec un taux d'intérêt allant de 100 à 150%.

Par ailleurs, au lac la population malgache doit remplir de **nombreuses obligations sociales**, comme la circoncision, les mariages, les funérailles, la construction de tombeau et les exhumations. La plupart du temps, les familles entreprennent ces festivités **au moment de la récolte**, lorsqu'il y a encore de l'argent dans les ménages. Mais dans en cas d'accident ou de maladie grave, alors il n'est pas rare que les paysans soient à nouveau obligés d'emprunter à l'usurier.

Dans une même campagne agricole, les crédits peuvent rapidement s'accumuler, et les taux usuraires étant exorbitants, il est très **facile de s'endetter**. Tout contrat avec l'usurier implique la **mise en place de garanties à saisir** en cas de non remboursement. On trouve dans l'ordre: les zébus, le matériel agricole (charrue, herse, charrette) s'il y en a, les rizières voire la maison en dernier lieu.

La plupart des contrats seraient officialisés auprès de la commune, et les paysans ne peuvent s'opposer à la prise de leurs garanties. Il a déjà été observé que le paysan se voit dans l'obligation de continuer à travailler ses terres tout en reversant la moitié de la récolte à l'usurier. Tout se passe comme si « le '*propriétaire juridique*' du lot devenait *métayer sur sa propre terre, l'étape suivante étant bien souvent une vente pure et simple du lot, camouflée en*

‘acte de donation’ (et avalisée comme tel par les autorités administratives) puisque juridiquement le propriétaire ne peut pas vendre » (Belloncle 1986).

Parmi les paysans enquêtés, une partie d’entre eux ont du prendre des crédits chez l’usurier à certains moments de leur vie car ils n’avaient pas encore (ou plus) accès aux institutions financières. D’autres, se sont adressés aux usuriers dans l’attente du déblocage de la BOA, pour pouvoir commencer leur mise en culture à temps.

Le **recours à l’usurier** est donc **encore très important** aujourd’hui est constitue la majorité de l’offre informelle. Toutefois, **l’émergence des institutions financières** dans la zone a permis à une partie de la population de limiter progressivement les prêts usuraires. Cette offre formelle est décrite dans le paragraphe suivant.

2.2 OFFRE DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES

2.2.1 Présentation des Institutions Financières

Dans la zone du lac Alaotra, on trouve **2 types d’institutions financières** : les **banques** déjà présentes depuis longtemps et les **institutions de microfinance** qui ont émergé progressivement à partir des années 90. Il existe d’étroites relations entre ces institutions car les banques refinancent les organismes de microfinance; mais face à l’offre diversifiée de crédits, il manque encore une certaine coordination entre elles.

- Les banques : BOA et BNI

La BOA : Banque Of Africa

La Banque Nationale pour le Développement Agricole (BTM) intervenait déjà dans le financement rural, et lorsqu’elle a été privatisée sous le nom de Banque Of Africa (BOA), elle a continué ses interventions dans le domaine de la microfinance. C’est assez récemment, en 2003, que la BOA a confirmé son **engagement envers le milieu rural**, 16 sur les 50 agences ou guichets BOA actuellement répartis dans le pays sont impliquées directement dans des activités de microfinance. Et dans la plupart de ces agences, la **microfinance représente plus de 70% de leurs activités** tant en ressources qu’en emplois (PNUD 2004).

La BOA a en effet souhaité devenir **partenaire financier**, au niveau local, des **institutions de microfinance**. Elle a participé de façon active aux programmes d’implantation et de consolidations notamment des réseaux mutualistes (UAECA, OTIV et CECAM). De plus, elle leur accorde des lignes de refinancement qui complètent les ressources collectées auprès de leurs membres et les dotations des bailleurs de fonds extérieurs (PNUD 2004).

Son implantation au lac Aloatra est très ancienne, d’abord sous le nom de **BNM**, devenue **BTM** en 1970, et finalement rachetée par la **BOA en 1999**. Avec la privatisation un nouveau système d’objectifs à atteindre a été mis en place pour chaque agence. Toutefois, elle propose des crédits pour le secteur rural depuis le début, et s’investit de plus en plus dans la microfinance. Le **crédit agricole représente 85%** de son portefeuille, mais l’épargne agricole est quasi inexistante. Elle est représentée par **2 agences** autour du lac : celle

d'Ambatondrazaka et celle d'Amparafaravola. Celle d'Ambatondrazaka a octroyé des crédits agricoles à **150 clients** pour la dernière campagne 2006-2007.

L'activité de micro finance, au sein de la BOA, est gérée par la **Direction Chargée de la Micro Finance (DDMF) et la Direction Chargée de Crédit (DCE)**. Ces directions sont basées à Antananarivo et sont localisées au siège. Au niveau des agences, les activités de micro finance sont assurées par le Directeur d'Agence et un préposé au crédit (FTHM 2006).

Les demandes de crédits sont faites localement au niveau des agences, mais pour être acceptées, les dossiers doivent passer des contrôles au niveau de la DDMF et de la DCE de la capitale. Le délai entre le dépôt des demandes et le déblocage des crédits peut varier d'une **vingtaine de jours à 2 mois et demi** (FTHM 2006). Le délai dépend de la conformité du dossier, de la présence de l'ensemble des pièces à fournir, à chaque oubli ou erreur le dossier devant redescendre au niveau de l'agence pour rectification.

La BNI : Banque Nationale pour l'Industrie

La BNI de Madagascar est née de la fusion de l'ancienne Caisse locale de Crédit Agricole (créée en 1930) et du Crédit Foncier (créé en 1920) et a été achetée par Le Crédit Lyonnais en 1991 (Crédit.Agricole 2007). C'est une société anonyme au capital de 10,8 milliards d'ariary. Elle dispose d'un réseau de 28 agences installées dans les plus grandes villes du pays, et fin 2006, on comptait 50 000 clients et 676 collaborateurs (BNI 2007).

Depuis 2005 seulement, la BNI est rattachée au **Crédit agricole** à Antananarivo et depuis 2006 au lac Alaotra. L'offre en crédit agricole est donc très récente. Pour cette première campagne, elle représente environ **30 à 40% de l'ensemble des crédits** de la BNI d'Ambatondrazaka pour une vingtaine de clients, toutefois l'épargne agricole reste inexistante.

Les montants de crédit proposé sont beaucoup plus élevés et s'adressent à des **agriculteurs déjà aisés**, ayant d'importantes garanties à fournir. La BNI ne se tourne pas vers la microfinance et cherche avant tout à remplir ses objectifs financiers.

- Les Institutions de MicroFinance : OTIV et CECAM

L'OTIV : Ombana Tahiry Ifampisambonara Vola

Dans les années 90, une **première institution de microfinance** s'est implantée au lac Alaotra, l'OTIV. Elle est née d'un projet financé par la Banque Mondiale, le réseau est inspiré du système canadien Desjardins (DID).

Un projet pilote débute en 1992 à Toamasina sur des fonds propres du **Développement International Desjardins** (DID). Quelques années plus tard, en 1997, des antennes à Antananarivo et dans le Nord Est sont ouvertes. En 2000, une 2^{ème} antenne est ouverte à Antananarivo et une autre vers la fin de la même année à Antsiranana (zone extrême nord) dans le cadre du programme de Microfinance (AGEPMF) du gouvernement malgache.

Actuellement, il existe **5 réseaux OTIV** à Madagascar : Toamasina (Tamatave), Antananarivo (Tananarive), SAVA (Littoral nord est), Antsiranana (Zone extrême nord) et la zone Alaotra Mangoro.

Les réseaux OTIV appartiennent aux institutions financières de **type mutualiste**. Ils sont donc constitués par des **caisses primaires**, rurales ou villageoises pratiquant la collecte de l'épargne et l'octroi des crédits aux membres. Une **caisse mère** représente les groupes OTIV au niveau de chaque région. L'OTIV constitue donc un **service de proximité**, par l'implantation de caisses de base dans les petites localités.

Les caisses de base sont gérées par les membres eux-mêmes à travers **2 structures de gestion** : l'**Assemblée Générale** et le **Comité de Gestion**. Dans une caisse on a 11 dirigeants élus lors de l'Assemblée Générale. Et au moins 5 employés : 1 gérant, 1 agent de crédit, 2 caissiers et 1 gardien. Les 11 dirigeants sont répartis comme suit : 5 conseillers d'administration (gestion), 3 comités de crédit (accord crédit), 3 comités de contrôle (contrôle bimensuel).

La perspective de regrouper les réseaux en une **fédération nationale** afin d'augmenter la capacité financière et l'envergure des institutions financières, est en cours mais encore non effective à ce jour. L'idée est d'utiliser l'épargne importante des réseaux plus urbains (Tananarive) pour financer les réseaux ruraux qui en sont souvent déficitaires.

Avec ses **12 caisses**¹ autour du lac, l'OTIV compte environ **20 000 membres** et le **crédit agricole représente 70%** de son portefeuille. Toutefois, sa faiblesse reste le manque d'épargne de ses membres, ce qui lui a valu d'être refinancé par la BOA.

Suite à la sécheresse de 1999-2000, l'OTIV a connu une **période de crise**. Les récoltes étant très mauvaises, à l'échéance l'OTIV enregistrait 70% de non remboursement pour le crédit agricole - qui représentait 70% de son portefeuille -. Or, l'année suivante, Madagascar entrainé dans une crise économique, avec une chute importante des prix du riz. 7 caisses sur 12 se retrouvent alors en déficit de fonds propres. C'est seulement en 2003, lorsque la situation politique le permettra à nouveau, que l'opérateur DID pourra intervenir et entreprendre un assainissement de la situation financière de l'OTIV. En avril 2005, le **réseau OTIV ZAM devient autonome** et 2 ans plus tard **6 nouveaux points de services** sont ouverts.

Les CECAM : Caisses d'Epargne et de Crédit Agricole de Madagascar

Le réseau mutualiste des CECAM existe lui depuis une quinzaine d'année à Madagascar, et depuis 2003 au lac Alaotra.

C'est au milieu des années 1980, que des groupes d'agriculteurs de la **région du Vakinankaratra** constitués dans le cadre d'un partenariat entre deux ONG, l'une malgache (AVEAMM) et l'autre française (FERT) créent des **groupes de caution solidaire** (1986-1989) auxquels l'AVEAMM accorde des prêts. Ces groupes d'agriculteurs se sont ensuite réunis pour constituer une **association paysanne régionale** (FIFATA, 1989) qui a décidé de

¹ Ambatondrazaka (Ambato 201, Fitavatra 208 et Keta 201), Manakambahiny 208, Bejofo 210, Moraranochrome 212, Amparafaravola 213, Ambohitravivo 214, Ambohijanahary 204, Tanambe 203, Imerimandroso 205, Ambatosoratra 215

mettre en place les **premières caisses villageoises d'épargne et de crédit** du pays (1990). (Fraslin 2000).

Cette expérience pionnière à Madagascar a suscité l'intérêt du Gouvernement malgache et de divers bailleurs de fonds qui ont soutenu FIFATA et FERT dans la création, l'organisation et le développement progressif des **Caisses d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuels** (CECAM) (FERT 2007).

En **1993**, le réseau CECAM se crée dans la région du Vakinankaratra; et s'implante progressivement dans plusieurs régions. Aujourd'hui le réseau CECAM est présent dans cinq des six provinces de Madagascar, et couvre une bonne partie de la Grande île.

Le réseau a une **structure ascendante en trois niveaux** : 181 caisses locales, regroupées dans 9 unités régionales **URCECAM**, un organe politique qui définit les orientations stratégiques du réseau **UNICECAM** et la société anonyme **INTERCECAM**, structure faîtière qui assure la gestion technique et opérationnelle de l'ensemble du réseau (sécurité des engagements, élaboration des procédures, contrôle des opérations, gestion de trésorerie et de refinancement, gestion du personnel, etc.). En tout, le Réseau s'appuie sur **84 000 familles sociétaires** et **14,75 milliards d'Ariary d'encours moyens de crédit** (Rakotoarison et Ratsitoarimanga 2006).

Les CECAM reposent sur une **base mutualiste**, c'est-à-dire que comme pour l'OTIV il existe un souci d'appropriation du système de crédit par les sociétaires. Ces derniers sont responsabilisés par la mise en jeu de leurs propres ressources et par des processus de décision d'octroi très décentralisés qui reposent sur des élus.

Chaque membre souscrit, lors de son adhésion, des **parts sociales fixes**, qui sont augmentées par la suite de **parts sociales variables** proportionnelles au montant des crédits qui lui sont octroyés. Ce capital social, est détenu nominativement par les membres et représente 15% des ressources du réseau (en 1999). Dans ce dispositif, l'épargne ne joue qu'un rôle mineur : elle représente cependant une part croissante des ressources (de 10 à 25% selon les régions) (Fraslin 2000).

C'est en constatant les potentialités économiques du lac Alaotra que l'UNICECAM a décidé d'y installer des caisses en 2003. Le réseau est aujourd'hui représenté par **12 caisses** réparties autour du lac et regroupe **5 300 membres**. S'adressant uniquement aux paysans du lac, la totalité du portefeuille des CECAM est constitué par des crédits agricoles, soit **3,6 milliards d'encours de crédit** pour la campagne 2006-2007. L'épargne est également très développée avec un encours de **80 millions d'ariary**, toutefois les caisses bénéficient d'un refinancement de la BNI de Antananarivo.

2.2.2 Les produits financiers disponibles

- Les crédits

Les institutions financières citées ci-dessus proposent principalement **4 types de crédits pour l'agriculture**: le crédit rizicole, le crédit matériel, le crédit de stockage ou GCV et le crédit destiné au public féminin¹.

Le crédit matériel est proposé par l'ensemble des institutions financières – la BNI n'a pas encore proposé ce produit mais il fait partie de ses objectifs – et les modalités sont à peu près semblables. Il permet l'acquisition de matériel agricole et le plus souvent il s'agit de motoculteurs pour faciliter les travaux sur les rizières irriguées (labour, transport de la récolte...). La CECAM propose un type particulier de crédit matériel qui est la **Location Vente Matériel (LVM)** ou Location bail ou encore Leasing pour les anglo-saxons. L'intérêt principal de ce système réside dans le fait que le matériel lui-même joue le rôle de garantie (cf. Fiche descriptive en annexe 11).

Le crédit de stockage ou **Grenier Commun villageois (GCV)** est, après le crédit rizicole, le second crédit le plus souvent octroyé au lac Alaotra. Toutes les institutions financières le proposent pour le stockage du riz sous forme de paddy. Ses avantages sont multiples permettant à la fois de décaler le moment de vente de sa récolte et de recevoir une avance sur paiement pour le démarrage de la campagne suivante (cf. Fiche descriptive en annexe 12).

Quand aux **caisses féminines**, seul l'OTIV a proposé ce type de crédit spécialement adressé aux femmes les plus démunies qui sont dans l'incapacité de fournir des garanties matérielles. Ces dernières sont alors remplacées par un double système de caution solidaire, les remboursements sont hebdomadaires et l'encadrement très strict (cf. Fiche descriptive en annexe 13).

Le type de crédit directement concerné par cette étude est le **crédit rizicole**, principal crédit octroyé au lac Alaotra. Il est proposé par l'ensemble des institutions financières du lac, avec toutefois des différences quant aux modalités d'accès.

La BOA propose des crédits rizicoles sous **2 formes distinctes** : un crédit classique pour les individuels et un crédit à caution solidaire pour les groupements.

Le crédit individuel s'adresse aux agriculteurs ayant au **minimum 5 ha de rizière irriguée** qui peuvent garantir un bon rendement, c'est-à-dire située dans les périmètres irrigués. Son accès est conditionné par la mise en place de garanties matérielles à hauteur d'environ 125% du montant de crédit demandé. Les garanties sont relativement classiques : matériel avec justificatif d'achat, terrains avec titres de propriété, et les animaux d'élevage comme les zébus ne sont pas acceptés. En plus de cette garantie physique, l'agriculteur doit fournir une garantie financière à hauteur de 10% du montant de crédit demandé.

¹ Uniquement proposé par les caisses féminines de l'OTIV

Le crédit à caution solidaire proposé par la BOA marque son entrée dans le secteur de la microfinance. En adoptant ce type de crédit, la BOA élargit son offre de crédit en s'adressant à des agriculteurs qui ne pourraient pas remplir les conditions de crédit rizicole individuel. Les conditions d'accès reprennent les principes généraux du crédit à caution solidaire à quelques différences près. Les agriculteurs doivent se réunir en **groupement de 7 à 15 personnes** et ne fournissent qu'une garantie financière à hauteur de 10% du montant de crédit demandé (FGM). Les groupements mettent en place des garanties matérielles et en cas de non remboursement d'un des membres les autres doivent **se cotiser** pour lui et le cas échéant **vendre sa garantie**.

Les agriculteurs ciblés sont des individus exploitant moins de 5 ha de rizières, toutefois, ce ne sont pas les plus défavorisés. En effet, ils ont tous des rizières situées en **périmètre irrigué**, ce qui leur confère une certaine sécurité de rendement.

La BNI, elle, ne propose du crédit rizicole que depuis la campagne 2006-2007 au lac Alaotra. Le public ciblé est bien différent de celui de la BOA, les montants de crédit proposé étant **100 fois supérieur à ceux de la BOA**. Les modalités sont encore calquées sur celles des crédits commerciaux, des conditions spécifiques au crédit agricole n'ayant pas encore été établies. Les frais de constitution de dossier sont très élevés, notamment si le client doit payer des frais de comptable pour établir ses états financiers demandés.

Ce type de crédit est proposé à la fois aux **agriculteurs individuels** et aux **agriculteurs en association**. L'avantage de se mettre en groupement pour les agriculteurs, est de demander individuellement de plus faibles montants de crédit, et de bénéficier de moindres frais de dossier –les états financiers n'étant pas obligatoires-. Bien que le crédit soit accordé à un groupement de paysans, il ne s'agit en aucun cas de crédit à caution solidaire.

BOA		OTIV
<u>Individuel:</u> - Riziculture irriguée >5ha - 300 à 400 000 Ar/ha - Taux d'intérêt: 1,7%/mois - Garantie financière: 10% - Garantie matérielle: ~125% - Délai octroi: 1,5 mois	<u>Caution solidaire:</u> - Garanties matérielles au sein du groupement - Taux d'intérêt: 1,7%/mois - FGM (10%) mutualisé au niveau de l'agence - Délai octroi: 1,5 mois	<u>Individuel avec FGM:</u> - 3 mois épargne préalable - Taux d'intérêt: 2,5%/mois - Garanties matérielles: 150% (titres, certificats) - FGM (25%) niveau groupe - Délai d'octroi: 15 jours
BNI		CECAM
<u>Individuel:</u> - Crédit >40 millions Ar - Taux d'intérêt : 1,7%/mois - Frais importants - Garanties matérielles: 150% (titres) - Délai octroi: 1,5 mois	<u>Groupement:</u> - Montant individuel plus faible - Frais moindres - Taux d'intérêt : 1,7%/mois - Garanties matérielles: 150% (titres) - Délai octroi: 1,5 mois	<u>Individuel:</u> - Taux d'intérêt: 3%/mois - Garanties matérielles: 150% (titres, certificats) - Délai d'octroi: 1 mois

Tableau 6 : Le crédit rizicole : Comparaison des modalités suivant les différentes institutions financières

L'OTIV propose uniquement du **crédit rizicole individuel**. Toutefois, en tant qu'institution de microfinance mutualiste, ses objectifs sont différents de ceux des banques et les modalités d'accès différent également. Les agriculteurs contractants ne sont pas ici des clients mais des membres de l'institution. Le système est basé sur la conversion de l'épargne des membres en crédit, donc il est obligatoire de constituer une **épargne préalable** de 3 mois avant la demande d'un crédit.

Les agriculteurs doivent de plus, mettre en place des garanties matérielles couvrant 150% du montant du crédit demandé. Dans le cas de terrains, l'OTIV accepte à la fois les titres fonciers mais aussi les certificats fonciers. Par ailleurs, chaque agriculteur doit fournir une garantie financière à hauteur de 25% du crédit demandé (FGM). Or même si le crédit est octroyé individuellement, l'OTIV réunit les contractants en petit groupe de 4 ou 5. Et en cas de non remboursement, l'institution bloque l'ensemble des **garanties financières du groupe** où se trouve le membre défaillant.

La CECAM, quant à elle, ne propose que des **crédits à titre individuel**. D'après le directeur de la CECAM d'Ambatondrazaka, il existe un réel problème de mentalité avec les groupements et la constitution d'un fond de garantie mutuel incite les individus à ne pas rembourser leur crédit. C'est pour cela que la CECAM ne souhaite pas proposer du crédit à caution solidaire. Elle préfère s'adresser aux agriculteurs individuels en les sélectionnant sur leur moralité, leur capacité de remboursement et leurs garanties.

A la différence de l'OTIV, le système de crédit est ici **indépendant d'une épargne** préalable ; l'unique condition étant la mise en place de garanties matérielles à hauteur de 150% du crédit demandé.

Il est intéressant de noter que les grandes différences entre les crédits riziocoles des banques et ceux des institutions mutualistes de microfinance, sont le montant du **taux d'intérêt** ainsi que le **délai d'octroi du crédit**. Ces différences proviennent de la nature même des institutions financières et de leur organisation. En effet, les institutions de microfinance applique des taux d'intérêt entre 2,5 et 3% mensuel pour faire face à des charges généralement très élevées: faibles montants octroyés, dispersion géographique des clients, risques élevés (pas de garanties, activités risquées, en particulier pour l'agriculture) (Lapenu 2002). A l'inverse, ces institutions de microfinance offrent des services de proximité, elles sont donc implantées tout autour du lac au plus proche de leurs membres. Les décisions d'octroi de crédit se font donc localement au niveau des caisses. Les délais de déblocage ne dépassent donc pas un mois, tandis qu'ils peuvent atteindre 2 mois et demi dans le cas des banques dont l'organe de contrôle et de décision est localisé à la capitale.

- Les produits d'épargne

De par leur mode de fonctionnement les banques et les institutions de microfinance n'ont pas la même relation à l'épargne agricole. Dans le cas des banques BOA et BNI **l'épargne agricole est quasi inexistante** et n'ont pas de politique d'encouragement à celle-ci. A l'inverse les institutions mutualistes reposent en partie sur l'épargne de leurs adhérents, l'objectif étant de **convertir l'épargne des membres en crédit**.

Le montant d'épargne pour l'ensemble des CECAM du lac Alaotra est de l'ordre de 80 millions d'Ar, et de 3,6 milliards d'Ar pour les OTIV de la zone Aloatra Mangoro.

Le type de compte épargne proposé est assez classique, 2 possibilités s'offrent aux agriculteurs: le **Dépôt à Vue** (DAV) ou le **Dépôt à Terme** (DAT).

Caractéristiques		DAV	DAT
Rémunération	OTIV	4,5% annuel	6% à 10%
	CECAM	Non	6,5% à 8,5%
Dépôt minimum	OTIV	50 000Ar	100 000Ar
	CECAM	-	-

Tableau 7 : Les produits d'épargne

La CECAM offre également le **Plan Epargne Projet** (PLE) qui correspond au dépôt d'un montant fixe pour une durée d'un an dans le but de constituer un apport pour un crédit. Il est rémunéré à 9% à l'année.

Il faut cependant signaler, que les agriculteurs du lac Alaotra ont une **très faible propension à épargner** que ce soit au sein d'une institution financière ou au sein du ménage lui-même. Lors des enquêtes auprès des paysans, il a pu être noté que certains ménages réalisent quelque épargne.

La femme est en général la gestionnaire de la trésorerie familiale, elle se charge de répartir les gains entre les différents postes de dépenses (alimentation, éducation, cultures...). De **petites épargnes en espèces** peuvent être constituées à la maison, en prévision de dépenses précises (droits scolaires, repiquage et labour...). Mais le plus souvent, la maison n'étant pas un lieu sûr pour garder de l'argent (vol, incendie) et les démarches auprès des institutions financières considérées comme longues et difficiles; **l'épargne est réalisée sur pied** par l'achat de bétail – zébus essentiellement, ou porcs -.

2.3 LES SPECIFICITES DES CREDITS DANS LE CADRE DU PROJET BV LAC

Dans le cadre du projet BV Lac, le crédit proposé aux paysans partenaires est octroyé pour la mise en place de cultures SCV. Encadrés par les techniciens des différents opérateurs, les paysans élaborent un **Programme de Travail Annuel** (PTA) ainsi qu'un **Compte d'Exploitation Prévisionnel** (CEP). Y sont calculés l'ensemble des dépenses nécessaires (engrais, phytosanitaires, main d'œuvre...) pour mener l'itinéraire technique choisi. C'est à partir de ce calcul que se fait la demande de crédit. Le crédit octroyé doit donc couvrir une partie des dépenses et uniquement être utilisé pour la mise en place de ces cultures.

Il s'agit donc d'une sorte de 'pack technique' où le **crédit est associé à un système de culture**. Ce type d'approche est relativement ancienne, et a été exploitée au sein de nombreux projets de développement dans les années 80. Le budget de l'exploitation agricole étant étroitement imbriqué dans le budget globale du ménage rural, l'échec des systèmes de crédit

agricole ciblés sur une culture ou une technique a été très fréquent (Wampfler et Lapenu 2002), et cette approche avait déjà montré ses limites dans d'autres contextes.

Le **premier partenaire financier** du projet fut la **Banque Of Africa** (BOA) pour son expérience historique dans la zone. La BOA proposait déjà des crédits agricoles dont des crédits à caution solidaire pour un certain type de groupements paysans (cf. : § 3.1). Mais lorsque le partenariat a été mis en place, des conditions particulières pour les paysans partenaires du projet BV Lac ont été négociées.

Le crédit s'adresse donc à des agriculteurs souhaitant mettre en place des cultures SCV sur leurs terrains de type *tanety* ou *baiboho*. Ils ont moins de 5ha de rizières et celles-ci ne sont pas toujours situées en périmètre irrigué.

Le crédit proposé est de type **crédit à caution solidaire**, toutefois il existait au départ une ambiguïté quand au niveau initial de mutualisation des Fonds de Garantie Mutuels (FGM). En effet, ceci n'avait pas été précisé dans le contrat, et alors que le projet pensait que la mutualisation se ferait au niveau des groupements partenaires, la BOA a mutualisé **l'ensemble des FGM d'une même agence**, couvrant ainsi les groupements partenaires et les groupements non partenaires du projet.

Le **niveau de mutualisation** étant un point critique de la bonne réussite du crédit, il a été à plusieurs reprises renégocié. A partir de la deuxième campagne de partenariat, les FGM étaient mutualisés uniquement au niveau des **groupements partenaires du projet**. Puis dans un souci de meilleur fonctionnement de la pression sociale, il a été négocié que les FGM seraient gérés par chaque **fédération**, à partir de la campagne 2007-2008.

Une autre ambiguïté réside également dans les contrats de crédits entre les paysans partenaires et la BOA. Lors de la constitution du dossier de demande de crédit, le paysan peut à la fois demander un crédit pour les **cultures SCV**, et à la fois un crédit pour la **riziculture irriguée** octroyée par la BOA, mais sans garantie technique du projet. A l'agence, les dossiers sont traités comme une **demande unique**, et le crédit est octroyé comme un crédit unique. Il existe donc une confusion dans le groupement, et tous ne réalisent pas la liaison crédit – SCV. Cette ambiguïté est soulevée uniquement dans un souci de meilleure compréhension des modalités de crédit, et en aucun cas pour renforcer cette relation du crédit au 'pack technique'. En effet, nous verrons par la suite qu'il est préférable pour le projet d'adopter une approche plus globale au niveau de l'exploitation agricole et non plus au niveau d'un système de culture.

OTIV et Crédit Individuel	BOA et Crédit à Caution Solidaire
FGM: 25% du montant du crédit Garanties matérielles: 150%	FGM: 10% du montant du crédit Garanties matérielles: au sein du groupe
Taux d'intérêt: 2,5%/mois (30%/an) Taux de pénalité: 2%/mois en plus	Taux d'intérêt: 1,7%/mois (20%/an) Taux de pénalité: 2%/mois en plus
Mutualisation du FGM au niveau du groupement Uniquement le membre défaillant ne peut pas reprendre de crédit	Mutualisation du FGM au niveau de la fédération L'ensemble du groupe du membre défaillant ne peut pas reprendre de crédit

Tableau 8: Synthèse des différences de modalités des crédits rizicoles OTIV et BOA pour les paysans partenaires du projet BV Lac

Avec la campagne 2005-2006 et **l'entrée d'un nouveau partenaire, l'OTIV**, un nouveau type de crédit a été proposé aux paysans partenaires du projet BV Lac. Le crédit offert s'adressait aux **paysans individuels** mais qui pouvaient faire partie de groupements de semis direct. Là aussi des conditions avantageuses ont été négociées pour les paysans partenaires: absence d'épargne obligatoire préalable de 3 mois et fonds de garantie mutuel de 20% au lieu de 25% du montant de crédit demandé –le projet BV Lac garantissant les crédits à hauteurs de 25% sous forme de fond de garantie-.

Pour cette première campagne, les garanties mises en place étaient donc individuelles et uniquement matérielles. Malheureusement cette campagne 2005-2006 a été désastreuse sur le plan climatique et les récoltes en ont beaucoup souffert. La plupart des paysans se sont alors retrouvés dans l'incapacité de rembourser leur crédit. L'OTIV n'ayant comme sécurité uniquement les garanties individuelles a commencé un **processus de saisie judiciaire**. Mais il a rapidement été abandonné, les coûts engagés étant beaucoup trop élevés pour l'IMF.

Dès la contre-saison 2006, l'OTIV a du **renforcer son système de crédit individuel** en mettant en place un FGM commun à un groupe de paysan. En cas de non remboursement d'un membre du groupe, l'IMF est alors couverte en bloquant le **FGM au niveau du groupe** concerné. Ce système fonctionnait déjà de la sorte pour les paysans non partenaires du projet BV Lac, il a donc été poursuivi pour les saisons et contre-saison suivantes.

Le potentiel rizicole de la région du lac Alaotra, lui a permis d'attirer de nombreux agriculteurs, négociants, projets de développement et institutions financières. Ces dernières, aujourd'hui de deux types : banques et institutions de microfinance, ont développé **une offre en crédit très riche** pour le milieu agricole. En effet, les produits sont très diversifiés et s'adressent à différents niveaux de vie de paysans, ce qui permet de toucher une grande partie des agriculteurs du lac Alaotra.

Cependant chaque institution présente des modalités différentes, et un effort **de clarification et d'information** serait intéressant à faire, pour que les agriculteurs profitent pleinement de cette large offre de crédit. De plus, bien que l'offre en crédit soit diversifiée,

très **peu de produits d'épargne** sont aujourd'hui proposés par les institutions financières ; pourtant développer l'accès à l'épargne permettrait d'aller vers un autofinancement durable des exploitations agricoles.

Par ailleurs, toutes les institutions financières ont rencontré des problèmes lors des recouvrements de leurs crédits. Le problème de remboursement est donc commun à l'ensemble des institutions, et il est souhaitable d'aller vers une **meilleure coordination** de ces organismes pour enrayer ces non remboursements.

3 LES DEFAILLANCES DU CREDIT A CAUTION SOLIDAIRE

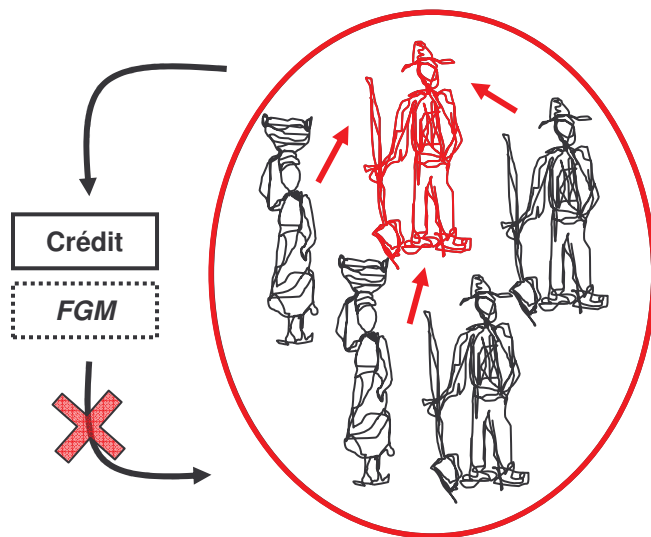
Le crédit à caution solidaire étant le type de crédit le plus répandu auprès des paysans partenaires du projet BV Lac, son fonctionnement a été étudié finement et des enquêtes auprès de groupements paysans défaillants ont été menés pour analyser les causes des non remboursements. Ceci dans le but de mettre en évidence les éventuelles défaillances du système de caution solidaire mis en place au lac Alaotra.

3.1 LE CRÉDIT À CAUTION SOLIDAIRE

3.1.1 Le fonctionnement de la caution solidaire

Comme il a été présenté plus haut (cf. : § 1.1.2, Partie A) le principe de caution solidaire a été mis en place pour permettre aux exclus du système bancaire classique de pouvoir également contracter un crédit. L'obstacle majeur au système bancaire est bien entendu le **manque de garantie matérielle** qui doit être saisie en cas de défaillance de l'individu. Le principe du crédit à caution solidaire, lui, remplace les garanties matérielles par des **garanties morales** en se basant la **pression sociale** entre individus emprunteurs.

Le système veut que des individus voulant contracter un crédit se rassemblent en petits groupes. Le **crédit est octroyé au groupe**, et c'est l'ensemble des membres du groupe qui est responsable du bon remboursement du crédit. Chaque membre met en place des **garanties au sein du groupe**. Ces garanties ne sont pas forcément 'bancables': zébus, matériel agricole, radio, terrains...



En cas de non remboursement de l'un des membres du groupe :

- L'institution financière **bloque l'accès au prochain crédit** pour tous les membres du groupe jusqu'au remboursement
- Le groupe se **cotise** pour le membre défaillant, ou ils **saisissent sa garantie** (sans recours aux huissiers) et la vendent ou la louent.

Figure 4 : Illustration de la caution solidaire

3.1.2 Les adaptations possibles du système

Mais la simple interdiction d'accès à un prochain crédit n'est pas toujours suffisante pour s'assurer le bon remboursement des crédits. L'institution financière peut également **renforcer ce système** en ajoutant à la garantie morale, une **garantie financière mutuelle**.

C'est effectivement ce qu'a préféré mettre en place la BOA au lac Alaotra. Le FGM ou **Fonds de Garantie Mutuel** est déposé par chaque individu du groupement paysan à hauteur de 10% du montant total de crédit octroyé. En cas de non remboursement des membres du groupement, la BOA **bloque l'accès au crédit ainsi que le FGM** de l'ensemble du groupement jusqu'à remboursement total du crédit.

Les membres ayant remboursé la totalité de leur emprunt sont censé faire **pression auprès du membre défaillant** pour pouvoir contracter à nouveau un crédit et surtout récupérer leur part de FGM.

Il s'agit ensuite pour l'institution financière et pour les emprunteurs de trouver un **juste équilibre sur le niveau de mutualisation** des FGM. En effet, plus le niveau de mutualisation sera élevé et moins l'institution aura de risques de pertes financières mais à l'inverse plus les paysans 'bons payeurs' seront contraints par ce système - le blocage de leur FGM augmentant de 10% le coût de leur crédit -.

Suite aux négociations avec le projet BV Lac, la BOA a diminuer progressivement son niveau de mutualisation passant de l'ensemble des groupements d'une même agence, à l'ensemble des groupements BV Lac, et enfin à l'ensemble des groupements d'une même fédération.

Dans le **cas de l'OTIV**, cette institution a aussi mis en place des **FGM pour renforcer leur système de crédit individuel**. Les groupements ou paysans individuels partenaires du

projet et prenant du crédit à l'OTIV, doivent constituer également un FGM à hauteur de 25% du montant du crédit octroyé. En cas de non remboursement de l'un des membres du groupement, c'est le **groupement concerné** qui se verra privé de son FGM jusqu'au remboursement complet.

Les garanties matérielles mises en place ici, ne le sont pas au sein du groupe; ce sont des garanties individuelles entre l'OTIV et chaque individu. A l'inverse du crédit à caution solidaire de la BOA, les groupements n'ont aucun droit sur ces garanties et seule l'OTIV peut les saisir via une procédure judiciaire. Il faut également noter que récemment, les institutions de microfinance comme l'OTIV acceptent les **certificats fonciers comme garantie** pour les terrains et n'exigent plus obligatoirement les titres fonciers. Cette avancée va de pair, avec la mise en place des guichets fonciers par le projet BV Lac, qui permettent une sécurisation des terrains plus rapide et plus abordable pour les paysans.

3.2 TYPOLOGIE DE COMPORTEMENTS VIS-A-VIS DU REMBOURSEMENT

3.2.1 Présentation de la typologie

Pour connaître le fonctionnement des groupements de crédit à caution solidaire, des enquêtes ont été réalisées auprès de **24 groupements paysans** sur la base d'un échantillonnage raisonné. Une **première phase d'enquêtes** a été menée auprès de 18 groupements ayant remboursé à échéance ou n'ayant toujours pas terminé leur remboursement. Il a été observé que les groupements réagissent de façons différentes face au remboursement et la typologie suivante a pu être mise en évidence. Afin de vérifier ces causes internes de non remboursement, une **deuxième phase d'enquêtes** a été réalisée auprès de 6 groupements ayant contractés un crédit durant trois campagnes de suite sans problème apparent.

S'appuyant sur un guide d'entretien (cf. Annexe 8) élaboré auparavant, les enquêtes collectives menées avec un interprète permettaient d'obtenir notamment des informations sur **l'origine du groupement et son organisation**, sur le **déroulement d'une demande de crédit** jusqu'à son remboursement, sur les **stratégies adoptées par le groupement** lors d'un problème de non remboursement.

Cette analyse a mis en évidence que **face à un problème de remboursement** de crédit, les groupements de paysans ne réagissent pas tous à l'identique et adoptent des stratégies différentes. Il a pu être réalisé la **typologie** suivante présentant les **différents comportements** adoptés par les groupements rencontrés:

Une première distinction peut être faite suivant si le problème de remboursement concerne **un seul membre** du groupement, ou plusieurs membres voire même **l'ensemble du groupement**.

Cas 1 : Un seul membre défaillant

L'ensemble des membres du groupement a remboursé leur crédit avant ou à échéance, sauf un membre défaillant qui ne l'a pas fait ou seulement en partie.

Groupements de type A : Cotisation (et Exclusion)

Dans ce cas, les autres membres se **cotisent pour le membre défaillant**, et des **arrangements** ont lieu par la suite lorsque le membre défaillant est à nouveau en mesure de rembourser sa dette. L'objectif principal de cette stratégie est de **conserver 'bonne figure'** auprès de l'institution financière en lui prouvant que le groupement est capable de rembourser à l'échéance. Ce qui facilitera les demandes de crédit suivantes pour le groupement. Le second objectif est lié au taux d'intérêt qui court toujours lorsque le remboursement n'est pas total, il s'agit donc pour le groupement de payer à temps pour **éviter un coût en surplus**.

Une **variante de cette stratégie** a été observée chez certains groupements où le membre défaillant est de mauvaise foi. En effet, le membre défaillant est qualifié de **mauvais payeur** par le reste du groupement car il aurait les moyens de rembourser son crédit mais ne le fait pas. Dans ce cas, le groupement se cotise également pour rembourser la dette de ce mauvais payeur, dans un même but de sauvegarder la bonne image du groupement face à l'institution financière. Mais à la différence du cas précédent, le **groupement décide d'exclure** ce mauvais payeur pour ne plus devoir prendre de crédit avec lui.

Le groupement rencontré adoptant cette stratégie est un groupement ayant bien acquis le fonctionnement de la caution solidaire et les membres auraient souhaité saisir la garantie du mauvais payeur. Toutefois, la garantie mise en place étant la **propre maison du membre**, le groupement a considéré **inconcevable la saisie** de celle-ci et a préféré se cotiser pour lui puis l'exclure.

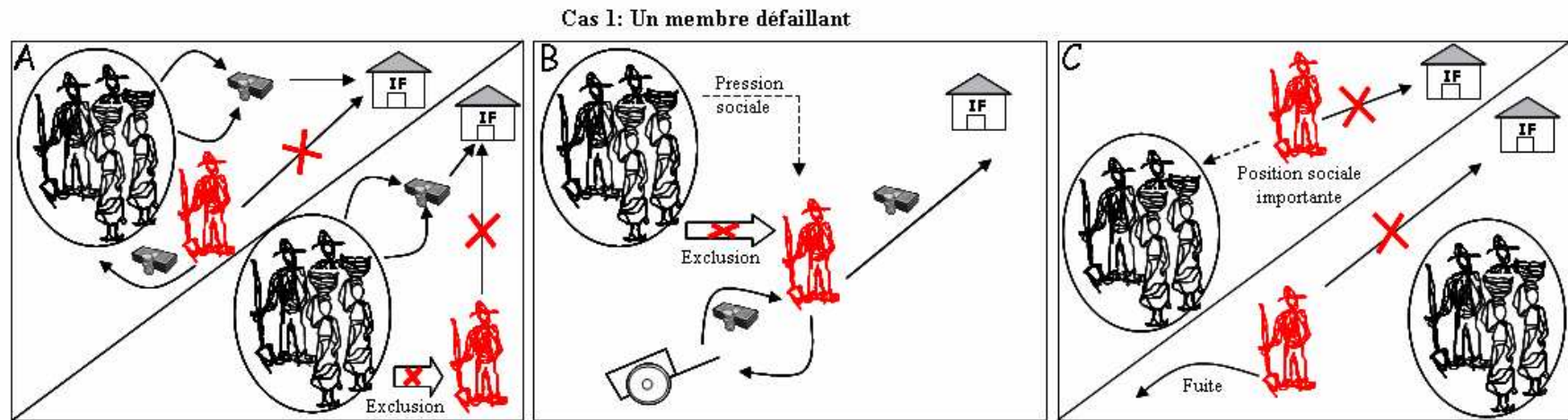
Groupements de type B : Mobilisation de la garantie (et Exclusion)

Les groupements du type B ont bien acquis le fonctionnement du crédit à caution solidaire et des garanties mises en place au sein du groupement. Lorsqu'un membre a un problème de remboursement, il va de lui-même **louer ou vendre sa garantie** pour obtenir les fonds nécessaires au bon remboursement de son crédit à l'échéance. Le membre justifie le plus souvent son acte par le besoin de continuer à prendre du crédit via le groupement, mais il peut s'agir là de l'exercice de la pression sociale incitant le membre à agir de la sorte. Ce cas a été rencontré plusieurs fois, et les **garanties concernées étaient facilement louables ou vendables** : zébu, charrette, parcelle de rizière irriguée. Lorsqu'il s'agit de **terrains cultivables**, ils sont plus souvent loués à une personne du village, par exemple, que vendus. Le membre récupère alors son bien après une campagne agricole.

Il existe également une **variante de cette stratégie**, lorsque le membre défaillant ne cherche pas à rembourser son crédit. Le groupement le qualifie alors de **mauvais payeur** et le force à vendre ou louer sa garantie, puis **l'exclut du groupement** pour ne plus avoir de problèmes de remboursement.

Ce cas est malheureusement trop rare, **un seul groupement** enquêté a cherché à contacter un huissier pour forcer le mauvais payeur à vendre sa garantie, et ce avant même l'échéance. Ce dernier a préféré devancer le groupement en **vendant lui-même son terrain** mis en garantie (*baiboho*), mais il a tout de même été exclu du groupement. Un autre groupement a également cherché à saisir puis exclure un mauvais payeur. Toutefois ce dernier avait **déjà vendue sa garantie à d'autres fins**. Le groupement a donc porté plainte à la police pour **abus de confiance** et l'a emporté. Sous peine d'aller en prison, le mauvais payeur a dû

Figure 5 : Illustration de la typologie des comportements de remboursement des groupements

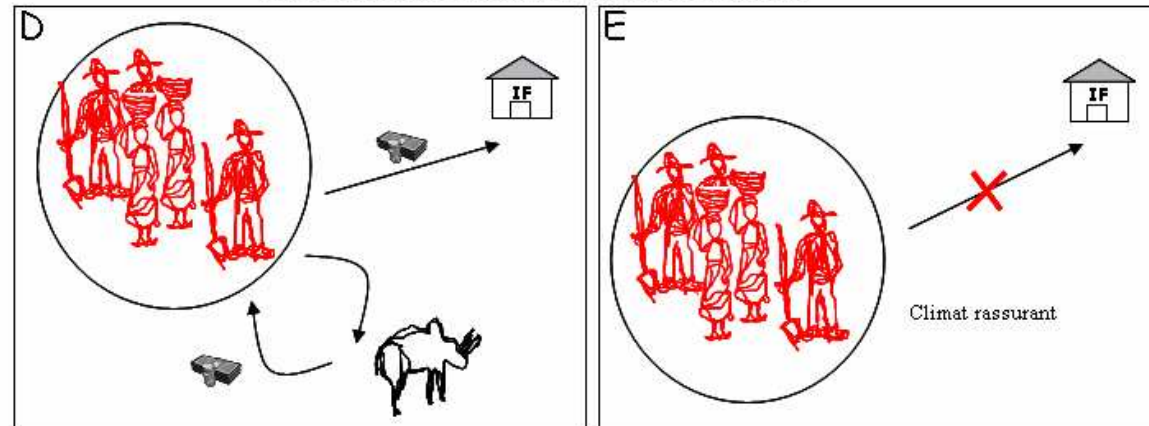


A: Cotisation (et exclusion)

B: Mobilisation de la garantie (et exclusion)

C: Aucune action du groupement

Cas 2: Problème commun à l'ensemble du groupe



D: Entraide

E: Solidarité dans le non remboursement

rembourser sa part de crédit par tous les moyens. Ce membre a été par la suite totalement **exclu du groupement**.

Groupements de type C : Aucune action du groupement

Malheureusement la majeure partie des groupements enquêtés appartient à cette catégorie. La caution solidaire et la saisie des garanties au sein du groupement ne sont pas bien acquises et ne fonctionnent pas dans ces groupements.

Dans certains cas, c'est la **fuite du membre défaillant** qui empêche toute action du groupement. En effet, il n'est pas rare que face à ses dettes, le membre s'enfuit chez des membres de sa famille à la capitale ou dans d'autres villages. Le groupement se retrouve alors démuné, sans pouvoir exercer une pression sociale et forcer ainsi le mauvais payeur à rembourser. On peut citer l'exemple d'un groupement qui face à la fuite du membre défaillant, a voulu saisir sa garantie – un terrain -. Mais lors de la mise en place des garanties, il n'est pas obligatoire de montrer le titre, le certificat foncier ou même l'acte de vente. Or le terrain qu'avait mis le membre en **garantie appartenait en réalité à ses parents**, le groupement n'a donc pas pu saisir cette garantie.

Dans d'autres cas, le membre défaillant occupe une **position sociale importante** au sein du *fokontany* (élu, riche paysan...) ou au sein du groupement (trésorier, président...) et joue de celle-ci pour exercer, une 'contre pression sociale' sur le groupement. Le groupement n'entreprind alors **aucune action** face au non remboursement du membre.

Cas 2 : Problème commun à l'ensemble du groupe

Dans cette seconde configuration, il n'existe pas seulement un membre défaillant face au remboursement du crédit, mais c'est plusieurs membres voire même l'ensemble du groupement qui ne rembourse pas. La situation est dans ce cas beaucoup difficile à assainir.

Groupements de type D : Entraide

Il a été observé dans un groupement une **véritable solidarité**. Le problème de remboursement concernait l'ensemble des membres qui avaient tous soufferts de mauvaises récoltes. Ce groupement composé uniquement d'individus appartenant au **même lignage**, a décidé de **mettre en vente un zébu** qu'ils avaient en commun pour rembourser la totalité du crédit perçu.

Ce cas est unique parmi les groupements enquêtés, et il semble que l'**origine familiale** du groupement soit une condition importante dans l'adoption de cette stratégie d'entraide.

Groupement de type E : Solidarité dans le non remboursement

Il a également été mis en évidence que l'entraide peut exister dans le non remboursement des crédits. En effet, lorsque le problème concerne l'ensemble des membres, ces derniers se **solidarisent pour ne pas rembourser** leurs dettes. Ils s'appuient en fait sur une **faille du système** de crédit à caution solidaire. Face à un membre défaillant, le reste du groupement peut exercer une pression sociale en le menaçant de saisir sa garantie. Mais à l'inverse, lorsque le problème est commun à tous les membres, ils partent du principe qu'ils **ne peuvent pas tous s'autosaisir les garanties**. S'instaure alors un **climat rassurant**, le manque évident d'exemples de saisie judiciaire ne venant en rien le troubler.

Les groupements de ce type se mettent alors d'accord entre eux pour rembourser progressivement en développant de petites activités communes ou individuelles. Ce remboursement 'progressif' peut alors s'étaler dans le temps.

Type	A	B	C	D	E	Total
Nombre de groupements enquêtés ayant eu des problèmes de remboursement	4	4	7	1	2	18
Nombre de groupements enquêtés ayant remboursé à échéance	2	1	-	-	-	6*

Tableau 9 : Nombre de groupements enquêtés de chaque type

(*) 3 groupements n'ont rencontré aucun problème, chacun remboursant sa propre part avant échéance.

La **mise en place de garanties** semble un élément important pour éviter les problèmes de non remboursement des crédits. On peut noter à ce sujet, que dans le cas des **crédits intrants du projet BV Lac**, aucune garantie n'a été demandé aux groupements ni même aux paysans individuels partenaires. Sur l'ensemble des groupements rencontrés, 3 d'entre eux étaient face à un problème de remboursement concernant le crédit projet et non le crédit bancaire. Les membres du groupement n'ont alors pas pu faire jouer la pression sociale envers le membre défaillant pour le remboursement du crédit intrant.

Il faut également noter un autre aspect du crédit qui porte préjudice au bon fonctionnement des groupements paysans. En effet, pour avoir accès au crédit, l'ensemble des membres doivent constituer un **Fonds de Garantie Mutuel (FGM)** qui est bloqué par la BOA en cas de non remboursement. Or il a été précédemment noté que la BOA a fait évoluer le niveau de mutualisation des FGM grâce aux négociations avec le projet BV Lac. Et en effet **la perte des FGM n'est pas sans conséquence**: nombreux sont les groupements qui ont vu leurs membres 'bons payeurs' partir, n'acceptant plus le fait de payer un crédit 10% plus élevé.

On peut, à titre d'exemple, noter qu'un groupement enquêté a perdu 4 membres 'bons payeurs' sur 12 au début de la campagne 2005-2006, et qu'un autre a vu partir par deux fois, 2 de ses membres 'bons payeurs' entre la campagne 2006-2007 et le début de la campagne 2007-2008. Ces départs ont tous été justifiés par **la non acceptation de la perte de leur FGM**. Il est donc capital d'aller vers un fonctionnement durable des groupements et pour cela de choisir **un juste niveau de mutualisation** permettant l'expression de la pression sociale sans léser les paysans bons payeurs.

3.2.2 Les facteurs qui influencent ces différences de comportement

En étudiant précisément les différents groupements, il a été mis en évidence qu'il existe des **facteurs** qui influencent les différents comportements énoncés ci-dessus. Ils sont importants à prendre en compte afin de s'efforcer de réunir l'ensemble des facteurs favorables à un bon fonctionnement de la caution solidaire. Car comme il a été démontré, celle-ci ne semble pas fonctionner dans tous les cas de figure.

L'origine du groupement :

Les groupements n'ayant pas eu de problème de remboursement ou ayant réussi à les gérer entre eux en faisant fonctionner la pression sociale ou la solidarité, rassemblent des individus qui partagent des **liens forts**. Ces liens sont soit **familiaux**, il s'agit alors d'un noyau familial plutôt restreint. Ou encore, les membres ont fréquenté une **même église** et sont reliés par cela ; ou bien ils ont partagé des **activités communes**. Par exemple, les individus s'étaient déjà regroupés autour de la construction d'un puits, ou de la mise en place de cultures communes avant même de constituer le Groupement de Semis Direct.

Par ailleurs, certains groupements fonctionnant bien avaient mis en place un **système de sélection des membres**. Les membres du groupement se réunissent suite à la demande d'intégration d'un nouveau membre, et décident ensemble de son acceptation ou non. Ils se basent en général sur la connaissance de l'individu, ses antécédents de crédits, sa motivation et sa réputation morale.

A l'inverse, il a été observé chez la majorité des groupements ayant eut des difficultés de remboursement, une **mauvaise connaissance des membres** entre eux et de faibles liens de voisinage ou d'amitié entre eux.

Une bonne information :

Une forte constatation est que chez la totalité des groupements qui fonctionnent correctement, l'ensemble des membres est **bien informé** de la procédure à suivre en cas de non remboursement d'un membre. Les membres ont connaissance qu'en cas de non remboursement, c'est bien le groupement, exerçant sa pression sociale, qui peut se saisir de la garantie du membre défaillant. Pour certains il est obligatoire de déposer plainte et de passer par une procédure judiciaire, pour d'autres les garanties peuvent se saisir directement entre eux. Toujours est-il que chaque membre en est conscient et la **peur de perdre sa garantie** motive à rembourser avant l'échéance. Dans le cas d'une impossibilité de remboursement, le membre préfère alors la vendre ou la louer par lui-même plutôt que de la voir saisir par le groupement.

Ces groupements ont donc une **bonne compréhension du système** de caution solidaire, et ils se le sont appropriés véritablement. De plus, on observe dans ces groupements que **certaines garanties ne sont pas mises en place** car elles paraissent trop difficiles à saisir. Tel est le cas de la maison. En effet, saisir la maison d'un membre, c'est lui saisir son unique endroit où il dort avec sa famille, cela apparaît **inconcevable vis-à-vis du fihavanana¹** malgache. Par ailleurs ce sont des groupements, où la notion de contrat préalablement établi est claire et souvent relevée lorsque l'on questionne sur la réelle capacité des membres à saisir les garanties des autres.

A l'inverse, il faut noter que chez la totalité des groupements ayant eu des problèmes de remboursement, il existe un énorme **flou sur le rôle du groupement** vis-à-vis des garanties mises en place. En effet, les membres interrogés ne sont en aucun cas informés de la procédure en cas de non remboursement, et ils ne se sont pas du tout appropriés le

¹ Le *fihavanana* peut se traduire par « esprit de solidarité » ou « respect mutuel ». Dans une première approche, il peut être assimilé au lien social entre des individus soit très proches (parents, voisins...), soit plus éloignés, socialement ou géographiquement. Il constituerait ainsi le plus petit commun multiple d'une population hétérogène (Gannon, F. and F. Sandron (2003). Convention de solidarité et intérêt collectif dans une communauté rurale malgache. Colloque: Conventions et institutions: approfondissements théoriques et contributions au débat politique. La Défense..

fonctionnement. Ils ne savent pas **qui doit saisir les garanties**, plusieurs acteurs sont cités : la banque, le projet BV Lac, l'opérateur Best, l'opérateur technique de la zone (AVSF, BRL, ANAE...) ou encore l'huissier ou l'Etat.

De plus, dans la majorité des cas où il y a un problème de remboursement, les garanties mises en place par les membres sont des **garanties difficilement mobilisables**. On peut citer à titre d'exemple la maison, garantie inefficace comme expliquée plus haut, ou bien un terrain où il existe un flou sur le réel propriétaire, ou encore une garantie qui aurait déjà été vendue à d'autres fins.

Un groupement homogène et bien organisé :

Les groupements fonctionnant bien regroupent le plus souvent des gens ayant des **niveaux de vie relativement homogènes**. Ils sont de plus souvent bien organisés, réussissent en général à faire appliquer leur **règlement intérieur** et les *dinas* correspondantes. Certains mettent même en place des **calendriers de remboursement** au sein du groupement pour garantir un remboursement du crédit par étape et total à l'échéance.

Il faut tout de même remarquer que la plupart des groupements rencontrés n'ayant eut aucun problème de remboursement, rassemblent des paysans cultivant tous une parcelle de **rizière irriguée** (en propriété, en location ou en métayage) qui leur assure une récolte assez stable quelque soit les aléas climatiques. Ce fait doit effectivement peser considérablement dans le bon remboursement de leurs crédits.

A l'inverse, dans certains groupements les membres n'ont pas un niveau de vie homogène et ne partagent **pas la même nécessité du crédit**. On peut citer l'exemple d'un groupement où les différences étaient majeures entre les membres. Il cherche aujourd'hui à gagner en efficacité en se partageant en deux petits groupements où les niveaux de vie seraient beaucoup plus semblables.

Par ailleurs, ces groupements rencontrent souvent des difficultés dans le **suiti des remboursements**. En effet, les remboursements peuvent s'effectuer directement du membre concerné à l'institution financière, sans passer par les mandataires du groupement. Ces derniers ne semblent pas toujours au courant de la situation de remboursement de chacun. Ne connaissant pas la situation financière finale, cela empêche une nouvelle demande de crédit et bloque le groupement dans une certaine inertie.

Il apparaît capital de jouer tant que possible sur ces facteurs afin de **créer les meilleures conditions** pour les groupements et diminuer ainsi les non remboursements de crédits. Les groupements nécessitent un **renforcement de capacités** pour mieux gérer leurs problèmes de remboursement, et un **effort d'information et de formation** doit être fait par les différents acteurs impliqués –projet BV Lac, opérateurs techniques et institutions financières-. Des **recommandations concrètes** et opérationnelles feront l'objet de la partie C de l'étude.

4 UNE NECESSAIRE ADAPTATION DES MODALITES DE CREDIT

4.1 DIVERSITES DES STRATEGIES PAYSANNES AU LAC

4.1.1 Un diagnostic agraire au lac Alaotra

Parallèlement à cette étude, un diagnostic agraire du lac Alaotra a été réalisé pour le projet BV Lac. Il suit la méthodologie enseignée par l'IRC¹ –ex CNEARC- et permet de mettre en évidence les stratégies paysannes des agriculteurs d'une zone donnée. Il part du principe que tous les agriculteurs n'ont pas les mêmes moyens de production, les mêmes objectifs et adoptent ainsi des stratégies différentes. Basé sur un travail d'enquêtes auprès d'un échantillon raisonné de paysans, ce diagnostic agraire a abouti à une typologie d'agriculteurs faisant ressortir 7 grands types (cf. : Figure 6) :

Type A : Grands riziculteurs

Ils sont autosuffisants en riz, et produisent suffisamment pour en vendre une partie. Ils ont de 3 à 6ha de rizières irriguées aménagées de type SOMALAC – avec une bonne maîtrise de l'eau -. Ils sont équipés en traction attelée ou même motorisée et emploient de la main d'oeuvre temporaire à hauteur de 300 Hj/an. Ils ont plus de 4 ha de *tanety* et *baiboho* qu'ils ne cultivent pas ou peu -20% seulement- et de façon très extensive en travail.

Les priorités sont donc portées sur la riziculture irriguée, les *tanety* et *baiboho* étant secondaires.

Type B : Riziculteurs à rendements aléatoires

Ils sont autosuffisants en riz, et dégagent souvent un surplus pour la vente. Ils ont plus de 3ha de rizières mais elles sont uniquement de type Rizière à Mauvaise Maîtrise de l'Eau (RMME), c'est-à-dire situées en dehors des périmètres irrigués. Lors d'années climatiques difficiles, ils peuvent souffrir de très mauvais rendements et devoir acheter du riz à l'extérieur.

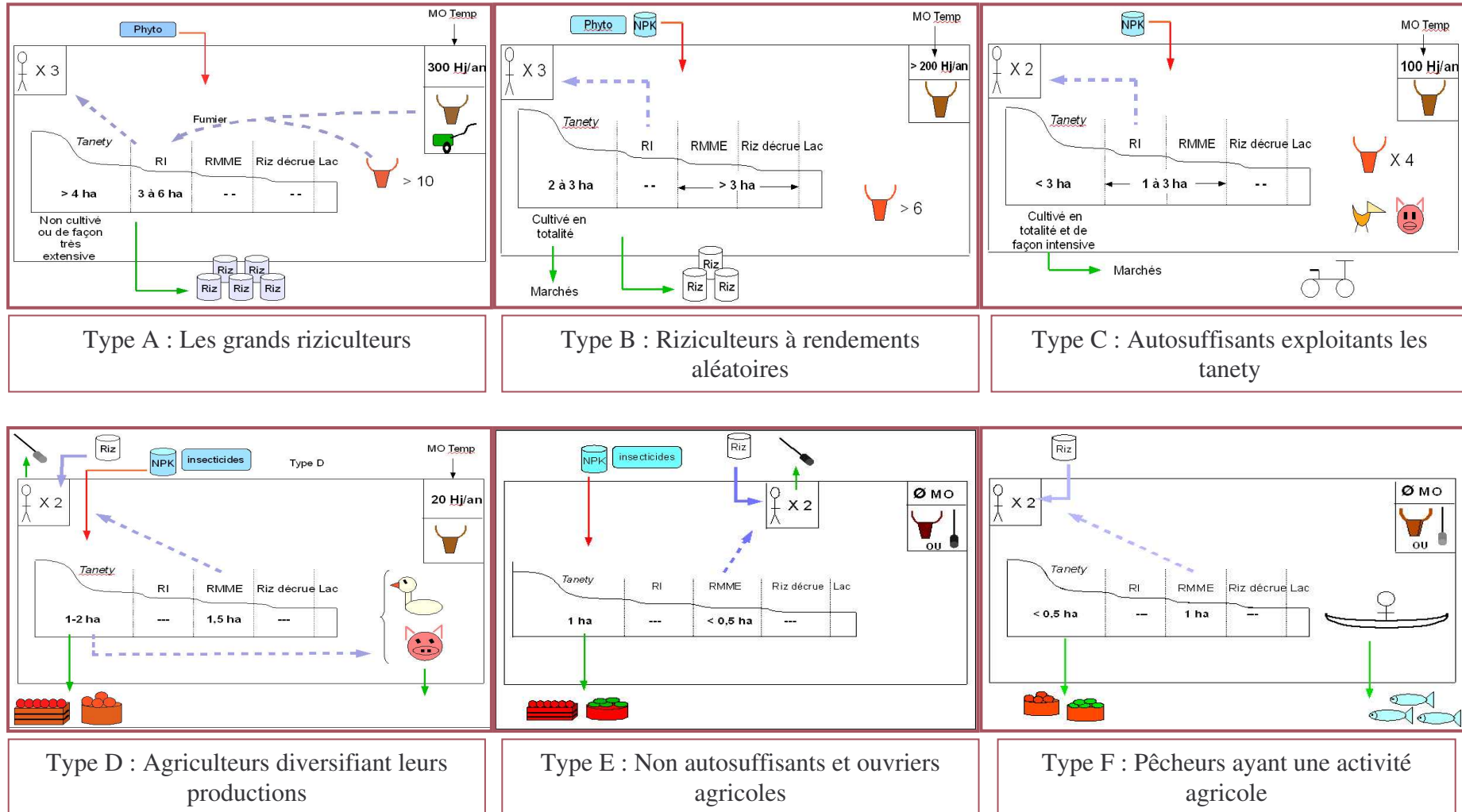
Pour faire face à ce risque, ils cultivent totalement leurs 2 à 3 ha de *tanety* et *baiboho* de façon diversifiée (fruits, SCV...) pour en vendre la production. Ce revenu complémentaire permet de compenser les risques sur les RMME.

Type C : Autosuffisants exploitant les *tanety*

Ils sont autosuffisants en riz mais ne dégagent aucun surplus pour la vente. Ils ont de 1 à 3ha de rizières de type RI ou RMME. Pour dégager un revenu supplémentaire, ils cultivent moins de 3 ha de *tanety* et *baiboho* mais de façon très intensive et en vendent les productions. Certains développent également des activités de petit élevage, ou bien une activité extra agricole (*off farm*) pour diversifier leurs types de revenus.

¹ IRC : Institut des Régions Chaudes, ex Centre National des Etudes Agronomiques des Régions Chaudes, de Montpellier, France.

Figure 6 : Typologie des agriculteurs du lac Alaotra (source: Durand et Nave, 2007)



Rmq : le type G n'est pas illustré, ces individus étant des pêcheurs sans terre Non autosuffisants et ouvriers agricoles

Type D : Agriculteurs diversifiant leurs productions

Ils ne sont pas autosuffisants en riz chaque année, car leurs rizières sont uniquement de type RMME et ils n'ont pas plus de 1,5ha. Ils recherchent donc une sécurisation de leurs revenus en exploitant les *tanety* et *baiboho* qu'ils possèdent. Lorsqu'ils ont au moins 2ha, ils les cultivent en fruits ou manioc...mais lorsqu'ils ont moins d'1ha, ils développent des activités extra agricoles (*off farm*) en plus. Ils ont souvent une activité d'élevage (zébus, porcs, volailles) ce qui leur confère une bonne intégration agriculture élevage sur leurs terrains.

Type E : Non autosuffisants et ouvriers agricoles

Ces agriculteurs ne sont jamais autosuffisants en riz, car ils ont très peu de surface en rizières de type RI ou RMME (moins de 0,5ha). Ils cultivent alors de façon très intensive, le seul hectare de *tanety* et *baiboho* qu'ils possèdent, ce qui constitue leur principale source de revenu. Ce revenu ne couvrant pas les besoins familiaux, ils vendent leur force de travail auprès d'autres exploitations agricoles.

Type F : Pêcheurs ayant une activité agricole

Ils ne sont pas autosuffisants en riz car ils n'ont qu'1ha de rizière type RMME. Ils ont moins de 0,5ha de *tanety* et *baiboho* qu'ils cultivent en totalité (riz, légumes, tomates...) souvent dans une optique de vente. Mais surtout, ils profitent de leur position proche du lac (au nord est de la zone) pour pêcher et en tirer un revenu conséquent.

Type G : Pêcheurs sans terre sans activité agricole

Ce sont des pêcheurs à plein temps et la vente du poisson est leur seule source de revenu. Ils ne possèdent et ne travaillent aucune terre pour eux-mêmes, ils ne sont donc pas autosuffisants en riz. Toutefois, ils vendent leur force de travail en tant qu'ouvrier agricole, notamment pendant l'interdiction de pêche. Ce type n'est pas constitué d'agriculteurs mais de pêcheurs qui fournissent de la main d'œuvre agricole et interagissent donc avec les autres types.

4.1.2 Quels types d'agriculteurs prennent du crédit dans le cadre du projet BV Lac ?

Dans le cadre de la présente étude, une **analyse économique des exploitations agricoles** a été réalisée à partir d'**enquêtes individuelles** auprès de paysans partenaires de BV Lac ayant contracté un crédit lors d'une ou plusieurs campagnes agricoles. Un total de 22 enquêtes était suffisamment cohérent et complet pour être correctement exploité. Cette analyse a pour but de vérifier si les non remboursements ne sont pas en partie dus à une **prise de risque trop élevée** pour certains agriculteurs.

Pour cela, il a paru intéressant de **relier ces individus enquêtés à la typologie** détaillée ci-dessus et par la suite, relier les différents types d'agriculteurs à leurs capacités de remboursement, et au montant de crédit qu'ils pourraient contracter sans prendre de risque démesuré.

Toutefois, il a semblé plus pertinent pour cette étude d'ajouter **certains critères discriminants** non utilisés dans la typologie précédente. Et notamment le **type d'activité extra agricole** (*off farm*) développée par l'agriculteur.

Il a donc été fait une distinction entre les **activités extra agricoles régulières et stables**, effectuées soit par le chef d'exploitation lui-même soit par sa conjointe toute l'année ; et les **activités extra agricoles occasionnelles** qui sont développées uniquement pour combler un besoin financier immédiat

(pour le remboursement du crédit, paiement de la main d'œuvre...). Ces activités extra agricoles jouent en effet un rôle non négligeable dans la trésorerie des agriculteurs et lorsqu'il s'agit de calculer les **capacités de remboursement** d'un individu, il semble capital de **considérer l'ensemble de sa trésorerie** et donc de prendre en compte ses revenus issus de ses activités agricoles et non agricoles.

Le tableau 10 ci-après présente les caractéristiques des agriculteurs enquêtés et la correspondance avec la précédente typologie.

Code Individu	RI (ha)	RMME (ha)	Auto/Vente	T et B cultivé	Vente Tet B	Off farm régulier	Off farm occasionnel	Elevage	Type DA
Autosuffisants, RI de 3 à 6ha, Activités off farm régulières (A) (I)									
VSE3	3		auto+vente	0,6	non	institutrice, décortiqueuse, vidéo		27zébus, porcs, moutons, volailles	A
Autosuffisants, RI et/ou RMME de 1 à 3ha (B, C, D) (II)									
<i>RI et/ou RMME de 2ha à 3ha, Activités off farm occasionnelles (IIa)</i>									
RO8	2		auto	0,8	vente		pisciculture, charbon	4 zébus, porc, volailles	C
VSE2	1	1	auto	0,9	vente		revente légumes 3mois	non	C
VSE12	1	0,6	auto	0,1	vente		gargotte temporaire	volailles	C
VSE11	1	0,8	auto	1,5	vente			moutons, volailles	C
RO7		3	auto	0,5	vente			5 zébus, porc, volailles	C ou B
<i>RI ou RMME <2ha, Activités off farm stables et régulières (IIb)</i>									
VSE9	1		auto	0,25	non	collecteur tomates, riz		1 zébu, volailles	C
RO6	1		auto	3	vente	infirmier, bar		porcs, volailles	C
RE3		1	auto	1	vente	maçon	engraiss.zébu, mo	volailles	D
VSE1		2	auto	0,1	non	revente légumes 10mois		volailles	D
Non autosuffisants (D, E, F) (III)									
<i>RI ou RMME < 1ha, Activités off farm régulières et occasionnelles (IIIa)</i>									
RE4		1	non	0,2	vente	pêche, revente poisson séché		non	F
VSE6		0,5	non	0,3	vente	camionneur, épicerie		non	E
RE2		0,8	non	0,9	vente	revente bananes	riz décort, briques	volailles	D
<i>RI et/ou RMME < 1ha, Activité off farm occasionnelles (IIIb)</i>									
VSE10	0,5		non	0,35	vente		revente alcool, papyrus	non	E
RE5	0,5		non	0,2	vente		revente arachide, poisson	volailles	E
VSE4	0,5	0,4	non	0,25	vente		tissage	volailles	E
VSE8	0,25	0,25	non	0,25	vente		vente mofo gasy	non	E
<i>RMME < 0,5ha, Activités off farm occasionnelles (IIIc)</i>									
RO4		0,2	non	1,2	vente		revente alcool, charbon	volailles	E
RO3		0,5	non	0,8	vente		couture, charbon	volailles	E
RE1		0,2	non	0,5	vente		miel, mortier, revente bananes, bozaka, mo	volailles	E
<i>RMME < 0,5ha, Sans activités off farm (IIId)</i>									
RO2		0,3	non	0,2	vente			10 porcs	E
VSE5		0,5	non	0,3	vente			non	E

Tableau 10 : Typologie des agriculteurs tenant compte du type de off farm

(Correspondance avec les types du diagnostic agraire)

On peut noter dès à présent, que très peu de grands riziculteurs (types A ou B) ont été enquêtés, et ceci va avec le fait que le système de crédit proposé s'adresse normalement aux agriculteurs les moins aisés qui ne sont pas solvables face au système bancaire traditionnel. Et les principaux agriculteurs qui prennent du crédit à caution solidaire dans le cadre du projet BV Lac sont ceux des types C, D et E.

Dans la nouvelle typologie incluant comme facteur discriminant le **type d'activités extra agricoles**, on distingue alors 3 grands types d'agriculteurs parmi les paysans enquêtés pour l'analyse économique :

Type I : Agriculteurs autosuffisants en riz, RI de 3 à 6ha, off farm régulier

Ils sont autosuffisants en riz grâce à leurs grandes surfaces en rizières situées en périmètres irrigués (de 3 à 6ha). Ils ont des activités d'élevage importantes et développent également des activités extra agricoles. Ces dernières sont stables et régulières et semblent s'inscrire dans une dynamique de croissance de l'exploitation agricole.

Ils se rapprochent du type A du diagnostic agraire.

Type II : Agriculteurs autosuffisants en riz, RI et/ou RMME de 1 à 3ha

Ils sont autosuffisants en riz, exploitent de 1 à 3ha de rizières irriguées dont certaines peuvent être situées hors maille. Les agriculteurs ayant une majorité de rizières hors maille, peuvent ne pas être autosuffisants tous les ans.

Ils peuvent correspondre aux types B, C ou D du diagnostic agraire.

Type IIa: RI et/ou RMME de 2 à 3 ha, Off farm occasionnel

Ils possèdent suffisamment de surface en rizières pour être autosuffisants en riz toute l'année. Ils exploitent aussi leurs *tanety* et *baiboho* pour vendre leurs productions et ont souvent des activités d'élevage de taille moyenne.

Au cours de l'année, lorsque le solde de trésorerie est trop bas, ou lors d'un besoin ponctuel d'argent, ils développent de petites activités extra agricoles pour combler ce manque. Ce besoin temporaire d'argent correspond dans certains cas au remboursement du crédit perçu. En effet, le moment des récoltes étant une période de décompression après la difficile période de soudure, la population malgache dépense en générale beaucoup d'argent dans la fête et d'autres besoins sociaux. L'échéance des remboursements étant située le 31 août, il n'est pas rare que l'argent issu des récoltes ait déjà disparu. Le ménage développe alors d'autres activités pour rembourser le crédit à échéance ou avec un peu de retard.

Ces activités occasionnelles peuvent être une petite activité commerciale comme de l'achat et de la revente de légumes uniquement durant quelques mois de l'année, la confection de petits repas à vendre en période de récolte, ou encore la fabrication de charbon à partir d'une plantation d'eucalyptus louée.

Si certains ne développent pas d'activités extra agricoles, par contre ils se diversifient avec des activités d'élevages de taille moyenne dans le but d'en vendre les produits.

Type IIb: RI ou RMME inférieur à 1ha, Off farm régulier

Ils sont autosuffisants en riz toute l'année, à l'exception de quelques individus ne possédant que des rizières hors maille qui peuvent ne pas être autosuffisants lors de très mauvaises années climatiques.

Comme ils ont souvent moins de terrains à exploiter que les précédents, ils complètent systématiquement leurs revenus agricoles par une activité extra agricole régulière. Il peut s'agir d'un salaire d'infirmier ou de maçon; ou bien d'une activité de collecteur de riz, ou de tomates.

Type III : Agriculteurs non autosuffisants en riz, RI et/ou RMME inférieur à 1ha

Ils ne sont jamais autosuffisants en riz, et possèdent moins d'1ha de rizière. Si certains développent quelque activité d'élevage c'est uniquement du petit élevage de volailles dans l'exploitation. Leurs surfaces en rizières étant très réduites, ils exploitent de façon très intensive leurs *tanety* et *baiboho* et tous vendent une partie de la production ou sa totalité.

Ils peuvent correspondre aux types D, E ou F du diagnostic agraire.

Type IIIa : RI ou RMME inférieur à 1ha, Off farm régulier et occasionnel

Aucun d'entre eux n'exploitent une surface suffisante en rizières pour être autosuffisants en riz, ils doivent donc acheter du riz à l'extérieur durant une partie de l'année qui peut être plus ou moins longue.

Tous ont développé des activités extra agricoles régulières et stables pour compléter le revenu agricole et subvenir ainsi aux besoins du ménage. Dans le cas des pêcheurs du nord de la zone, c'est effectivement la pêche et la revente de poisson séché qui constitue la majeure partie du revenu de l'exploitation agricole. De même, la mise en place d'une épicerie, ou le salaire de camionneur du conjoint apporte un revenu bien plus important que l'activité agricole qui devient presque secondaire.

Certains peuvent également développer des activités extra agricoles occasionnelles pour répondre à des besoins financiers ponctuels, lorsque la trésorerie ne suffit plus.

Type IIIb : RI et/ou RMME inférieur à 1ha, Off farm occasionnel

Ils ont au plus 1ha de rizières à exploiter et leurs surfaces en *tanety* et *baiboho* également faibles. Certains possèdent quelques volailles mais n'ont pas pu investir véritablement dans le petit élevage. A côté de cela, ils tentent de développer des petites activités supplémentaires pour faire face aux besoins de liquidité du ménage. Mais ces activités restent occasionnelles, et la diversification du revenu se fait uniquement en cas de besoin à certains moments de l'année. Le fait qu'ils ne développent pas d'activités extra agricoles régulières, pourrait provenir soit d'un choix de stratégie différent, d'un manque de temps –car n'employant que très peu de main d'œuvre, ils doivent assurer les travaux agricoles-, d'un faible niveau d'éducation qui restreint les opportunités.

Type IIIc : RMME inférieur à 0,5ha, Off farm occasionnel

Ils sont dans la même situation que les agriculteurs du sous-type IIIb, à la différence près qu'ils exploitent une surface encore plus réduite de rizière qui atteint péniblement le demi hectare.

Type IIId : RMME inférieur à 0,5ha, sans Off farm

Ces agriculteurs n'exploitent qu'une très petite surface en rizière hors périmètre irrigué donc sans l'assurance d'une bonne récolte. Ils font partie des agriculteurs les plus sensibles aux aléas climatiques et/ou économiques. En effet, ils n'ont développé aucune activité extra agricole, qu'elle soit régulière ou occasionnelle, et n'ont donc aucun autre revenu pour compléter leur faible revenu agricole. Pour expliquer cette absence totale d'activités *off farm*, on peut émettre les hypothèses précédemment citées : stratégie différente, manque de temps ; ou encore un manque de capital initial pour les mettre en place. Mais il faut aussi noter, que les paysans ont tendance à ne pas citer l'ensemble des activités qu'ils entreprennent, et il pourrait donc s'agir d'une sous-estimation de celles-ci de notre part.

Connaissant la situation de remboursement de chacun de ces individus, l'élaboration de cette typologie va permettre par la suite de **relier les types** mis en évidence **avec des situations de remboursement et les risques pris**.

En effet, pour chacun de ces individus, un entretien complet sur leur exploitation agricole a été réalisé. Ces entretiens ont permis de réaliser une **analyse économique** de ces exploitations afin

d'évaluer la prise de risque des agriculteurs en contractant un crédit pour adopter les systèmes de cultures SCV du projet BV Lac.

4.2 DES RISQUES DIFFERENTS EN FONCTION DE CAPACITES DE REMBOURSEMENT DIFFERENTES

Les enquêtes ont été réalisées majoritairement auprès d'individus ayant eut des problèmes de remboursement des crédits afin de tester l'hypothèse selon laquelle les non remboursements seraient en partie dus à des crédits non adaptés aux capacités de remboursement de tous les agriculteurs. Mais afin de vérifier ces conclusions, des enquêtes ont également été menées auprès d'agriculteurs n'ayant eut aucun problème de remboursement. Ces agriculteurs enquêtés individuellement appartiennent tous à des groupements paysans de crédit à caution solidaire auprès desquels des enquêtes collectives avaient été menées précédemment.

Nombre d'enquêtes	Remboursement échéance	Retard de paiement	Non remboursement	<i>Total</i>
Rive ouest	3	1	2	6
Rive Est	1	2	2	5
Vallées du Sud Est	2	6	3	11
<i>Total</i>	6	9	7	22

Tableau 11 : Nombre d'enquêtes individuelles réalisées pour l'analyse économique des exploitations agricoles en fonction de la situation de remboursement et de la localisation géographique

Dans l'analyse économique qui suit, plusieurs **ratios** ont été calculés pour chaque exploitation agricole et différentes **représentations graphiques** ont été utilisées. Le mode de calcul et leur intérêt sont détaillés ci-après, dans un souci de meilleure compréhension des résultats de l'analyse.

Le coefficient d'endettement :

Le coefficient d'endettement ou capacité de remboursement de l'agriculteur représente la part des annuités – somme du montant de crédit et de ses intérêts – par rapport au revenu de l'agriculteur. Ici, il est calculé à partir du revenu total de l'agriculteur qui comprend donc le revenu agricole et les revenus extra agricoles.

Il est souvent utilisé par les banques traditionnelles comme argument pour refuser ou accepter un montant de crédit à un client. De façon générale, les institutions financières refusent d'accorder le crédit demandé si le coefficient d'endettement est supérieur à 30% environ, car dans ce cas le risque de non remboursement est estimé trop important.

Part du off farm dans le revenu :

Ce diagramme en camembert permet d'illustrer quelle part les activités extra agricoles représentent dans le revenu total de l'exploitation agricole. On comprend ainsi, si les activités extra agricoles ne jouent qu'un petit rôle tampon pour faire face aux éventuels aléas de rendements agricoles, ou si elles représentent la principale source de revenu de l'agriculteur.

Répartition du revenu total de l'exploitation agricole :

Cet autre diagramme en camembert donne une vision d'ensemble sur la trésorerie et permet de comprendre comment elle se décompose. Les sommes allouées à chaque poste sont illustrées. Pour obtenir le solde de trésorerie le calcul est le suivant:

Calcul de la marge brute de l'activité agricole :
Produit Brut – Charges Opérationnelles = Marge Brute Agricole
Marge Brute – Frais Financiers = Marge Nette Agricole
Calcul du revenu net issu des activités Extra Agricoles :
Gains des activités – Dépenses des activités = Revenu Net Extra Agricole
Calcul du revenu net total de l'exploitation agricole :
Marge Nette Agricole + Revenu Net Extra Agricole = Revenu Net Total
Calcul du solde de trésorerie :
Revenu Net Total – Dépenses Familiales = Solde de Trésorerie

Histogramme comparatif des dépenses et recettes de l'exploitation agricole:

Il met en évidence si l'ensemble des dépenses de l'exploitation agricole, c'est-à-dire les charges opérationnelles et les dépenses familiales, sont couvertes par le produit brut agricole, ou par le revenu extra agricole ou encore, par le crédit perçu.

Suivant le type d'exploitation agricole, le risque de contracter un crédit est plus ou moins élevé et il dépend du revenu total de l'exploitation agricole et pas seulement de son revenu agricole. Grâce à cette analyse économique, **trois catégories de risque** face à la prise d'un crédit ont été mises en évidence:

- Un risque faible car couvert par l'activité agricole
- Un risque faible car couvert par l'activité extra agricole
- Un risque élevé, non couvert ni par l'activité agricole ni extra agricole

Cas 1 : Faible risque car couvert par l'activité agricole :

L'individu utilisé pour la modélisation est l'agriculteur RO7 (cf. : Données économiques en annexe14). Il appartient au type IIa, car il a 3 ha de rizière hors maille cultivés avec une variété locale de riz, le *Botamena*, et il exploite 0,5ha de *tanety* et *baiboho* pour en vendre les produits (maïs, riz pluvial). En contre saison, il cultive également ses *tanety* et *baiboho* (pois de terre, haricot vert, haricot blanc). Comme la plupart des exploitations, il y a un petit jardin de case de très petite surface où son épouse cultive du tabac et des brèdes (légumes feuilles). Il a également développé de l'élevage de zébus (5), de porc (1) et d'une vingtaine de volailles.

Le revenu de son exploitation provient entièrement de son activité agricole, il ne s'investit dans aucune activité extra agricole.

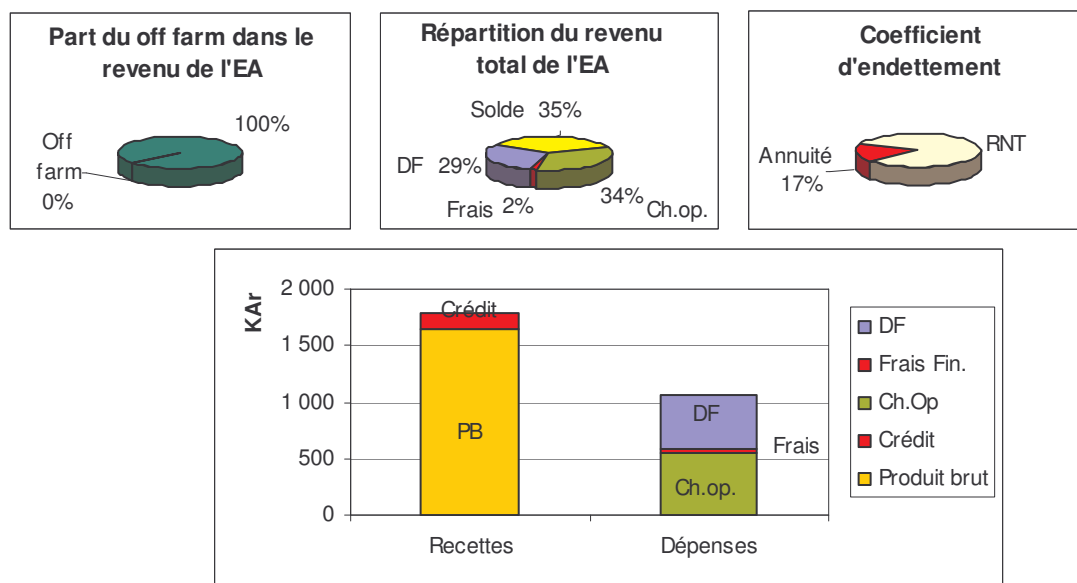


Figure 7 : Illustration des résultats économiques du cas 1

RNT : Revenu net total, DF : Dépenses familiales, Frais : Frais financiers, Ch. Op. : Charges opérationnelles, PB : Produit Brut

Cet agriculteur a choisi de mettre en place une parcelle de maïs-dolique¹⁶, ainsi qu'une parcelle de riz pluvial de variété B22 sur ses terres de *tanety*, en adoptant la technique de SCV pour la première année. Pour cela, il a contracté un **crédit d'un montant de 150 000Ar**, ce qui ne représente que **17% du revenu total** de son exploitation agricole. Le risque encouru était faible car entièrement couvert par le produit brut dégagé par l'activité agricole.

Sur les 22 individus enquêtés, 5 d'entre eux étaient dans la même situation que cet agriculteur, c'est-à-dire que leur **coefficient d'endettement était inférieur à 30%** et que le risque était entièrement couvert par le revenu agricole uniquement. Certains d'entre eux ont une petite activité extra agricole occasionnelle mais qui ne représente qu'un surplus.

Or, ces 5 agriculteurs n'ont eut **aucun problème de remboursement** de leur crédit, ils ont tous remboursé la totalité de leur crédit avant échéance.

Cas 2 : Faible risque non couvert par l'activité agricole mais couvert par les activités extra agricoles :

L'individu utilisé pour la modélisation est l'agriculteur VSE1 (cf. : Données économiques en annexe14). Il appartient au type Iib, et il cultive près de 2ha de rizières hors maille en riz local, *Botamena*. Cet agriculteur a seulement 10 arrhes de *baiboho* où il installe du riz de type Fofifa en saison et des haricots verts et petits pois en contre-saison qu'il garde pour la consommation familiale.

¹⁶ La dolique est une légumineuse utilisée comme plante de couverture dans les systèmes SCV. Bien qu'elle soit comestible, elle a été récemment introduite et ne fait pas encore partie des habitudes alimentaires malgaches.

Pour compléter son revenu, il développe une activité extra agricole d'achat et de revente. Il achète 2 à 3 fois par semaine une quantité importante de légumes dans le village d'Ambandrika qu'il revend au marché d'Ambatondrazaka. Il ne cesse cette activité qu'en période de travail agricole importante comme celle du repiquage ou de la récolte du riz.

Il diversifie également ses activités en élevant quelques volailles sur son exploitation.

Le revenu tiré des activités extra agricoles représente en fait la majeure partie (94%) du revenu total de l'exploitation.

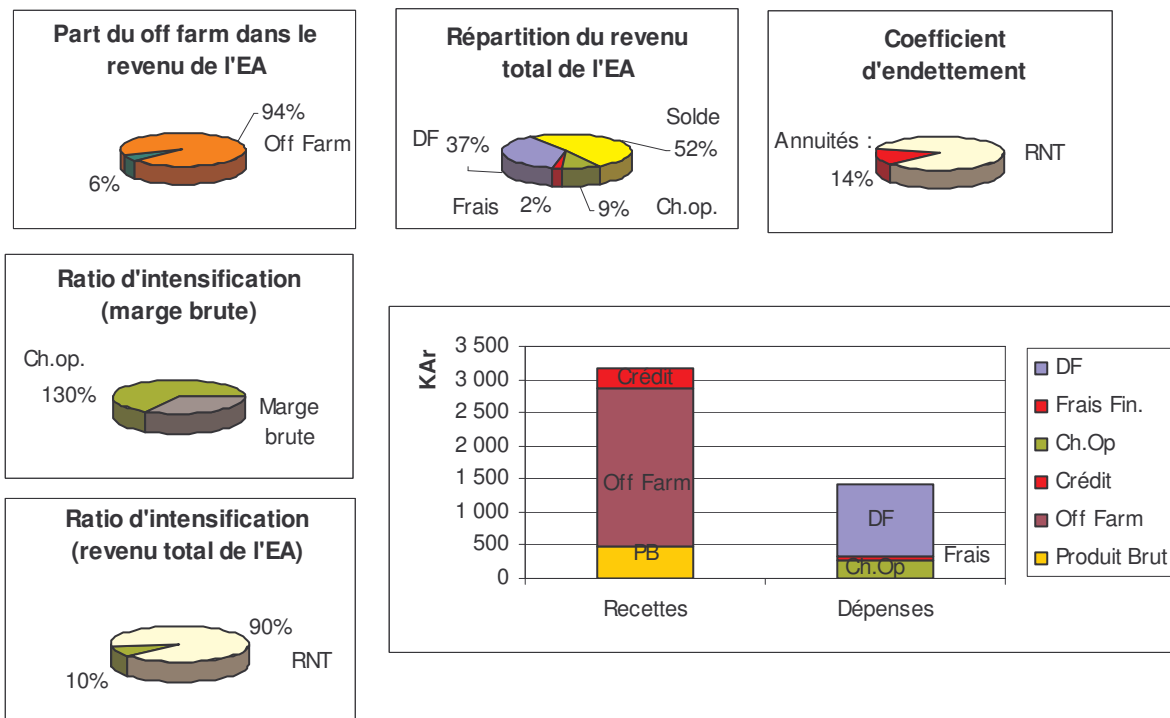


Figure 8 : Illustration des résultats économiques du cas 2

RNT : Revenu net total, DF : Dépenses familiales, Frais : Frais financiers, Ch. Op. : Charges opérationnelles, PB : Produit Brut

Pour mettre en place des cultures de SCV (riz Fofifa sur *baiboho*), il a contracté un crédit de 300 000Ar, ce qui représentait plus de **200% de sa marge nette agricole**. En effet, les charges opérationnelles étaient très importantes comparativement à la marge nette agricole (130%). Mais en regardant l'ensemble des revenus de l'exploitation, on remarque que ces charges sont couvertes par le revenu extra agricole. En effet les charges opérationnelles ne représentent plus que 10% du revenu net total de l'exploitation agricole.

Le crédit, utilisé pour financer ces charges opérationnelles, ne représente avec ses intérêts que **14% du revenu total** de l'exploitation agricole.

Le risque encouru en contractant ce crédit aurait pu paraître important au seul regard de l'activité agricole, toutefois, la **diversification des activités** en dehors de l'exploitation permet de **limiter considérablement le risque** d'endettement suite au crédit.

Sur les 22 individus enquêtés, 8 d'entre eux étaient dans la même situation que cet agriculteur, c'est-à-dire que leur coefficient d'endettement calculé par rapport à la marge nette agricole était **supérieur à 30%**, mais ramené au revenu total agricole il descendait au-dessous de ce seuil. Tous correspondent aux types IIb et IIIa, c'est-à-dire qu'ils sont soit autosuffisants en riz soit non, mais **tous développent des activités extra agricoles régulières et stables** représentant une grande part du revenu total de l'exploitation agricole.

Côté remboursement des crédits, 3 agriculteurs ont remboursé leur crédit **avant l'échéance**, 4 agriculteurs ont remboursé mais **avec un léger retard**, c'est-à-dire que l'intégralité des annuités ont été remboursée au plus tard durant le mois de septembre. Deux hypothèses peuvent expliquer ce retard: soit parce que la BOA a l'habitude de laisser un délai dit « de grâce » de 45 jours après l'échéance sans ajout de pénalité; soit parce qu'il y aurait un certain décalage entre le revenu de certaines activités extra agricoles et l'échéance de remboursement du crédit (collecteur de tomates par exemple, dépendant de la contre-saison).

Toutefois, un paysan apparemment dans les mêmes conditions que les agriculteurs de cette catégorie, n'a pas toujours remboursé l'intégralité de son crédit. Il est fort probable qu'il s'agisse alors d'un **'mauvais payeur'** qui tente de passer à travers les mailles du recouvrement des crédits.

Cas 3 : Risque élevé non couvert ni par l'activité agricole, ni par les activités extra agricoles :

L'individu utilisé pour la modélisation est l'agriculteur VSE8 (cf. : Données économiques en annexe14). Il appartient au type IIIb. Il cultive 0,3ha de rizière située en périmètre irrigué et 0,25ha de rizières hors maille avec du riz de variété Sebota. Toutefois cela ne lui permet pas d'être autosuffisant en riz. Aussi pour diversifier ses productions, il cultive les 0,20 ha de *tanety* et *baiboho* qu'il possède et en vend les produits (riz pluvial B22, haricot blanc en saison et choux et tomates en contre saison).

Il n'a aucune activité d'élevage, mais sa conjointe prépare des *mofo gasy*¹⁷ quotidiennement pour vendre aux travailleurs lors des mois de récolte, ce qui permet de faire face à certaines dépenses.

Toutefois le ménage n'a développé aucune activité extra agricole régulière, et son revenu agricole reste relativement bas par le peu de surface qu'il exploite.

¹⁷ Les *mofo gasy* ou pains malgaches, sont de petits gâteaux préparés à base de farine de riz.

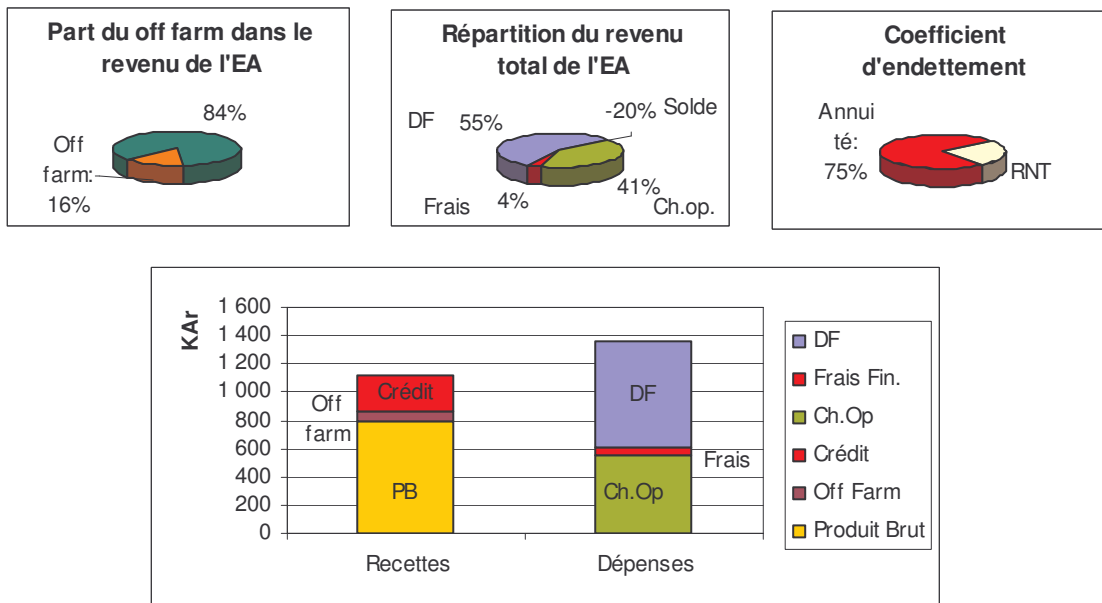


Figure 9 : Illustration des résultats économiques du cas 3

RNT : Revenu net total, DF : Dépenses familiales, Frais : Frais financiers, Ch. Op. : Charges opérationnelles, PB : Produit Brut

Les opérateurs techniques lui ont proposé de mettre en place une parcelle de riz pluviale de variété B22 sur ses parcelles de *baiboho*, afin d'augmenter leur revenu. Pour cela, il a contracté un crédit d'environ 260 000Ar. Ce qui, par rapport au revenu total de l'exploitation agricole, représentait un **coefficient d'endettement de 75%**, bien au-dessus de la limite de sécurité des 30% prévu généralement par les institutions financières.

Ni l'activité agricole, ni l'activité occasionnelle extra agricole ne peut couvrir une telle prise de risque. Et en effet, cet agriculteur, suite à une mauvaise récolte, n'a pu rembourser son crédit.

Sur les 22 individus enquêtés, 8 appartiennent à cette catégorie d'exploitants non autosuffisants qui n'ont pas développé d'activité extra agricole suffisamment stable et régulière pour compléter leur revenu total.

Or 5 d'entre eux n'ont toujours pas pu rembourser leur crédit jusqu'à ce jour et les 3 autres ont remboursé progressivement au cours de l'année en s'efforçant de développer d'autres activités rémunératrices. Il semble bien que le **risque encouru était beaucoup trop important** pour garantir un bon remboursement du crédit et atteindre à terme l'objectif d'augmentation des revenus de ces paysans.

Le tableau 12 ci-dessous donne pour chaque paysan enquêté, la correspondance entre son type, son coefficient d'endettement par rapport à la marge nette agricole (crédit/MNA) et ramené au revenu total de l'exploitation agricole (crédit/RNT), ainsi que sa situation de remboursement du crédit perçu.

Type	Code Individu	RI (ha)	RMME (ha)	Auto	T et B cultivé	Off farm	Elevage	Crédit/MNA	Crédit/RNT	Situation de remboursement
I	VSE3	3		auto + vente	0,6	Régulier	Pluri	8%	1%	Remb à échéance
Ila	RO8	2		auto	0,8	Occas.	Pluri	17%	15%	Remb à échéance
Ila	VSE2	1	1	auto	0,9	Occas.	non	74%	51%	RDP (sept)
Ila	VSE12	1	0,6	auto	0,1	Occas.	volailles	30%	18%	Remb à échéance
Ila	VSE11	1	0,8	auto	1,5	Non	Pluri	55%	55%	RDP (sept)
Ila	RO7		3	auto	0,5	Non	Pluri	17%	17%	Remb à échéance
Ilb	VSE9	1		auto	0,25	Régulier	Pluri	97%	1%	RDP (sept)
Ilb	RO6	1		auto	3	Régulier	Pluri	52%	13%	Remb à échéance
Ilb	RE3		1	auto	1	Régulier	volailles	178%	16%	NR
Ilb	VSE1		2	auto	0,1	Régulier	volailles	257%	14%	RDP (sept)
IIla	RE4		1	non	0,2	Régulier	non	684%	8%	RDP (sept)
IIla	VSE6		0,5	non	0,3	Régulier	non	-236%	16%	RDP (sept)
IIla	RE2		0,8	non	0,9	Régulier et Occas.	volailles	81%	19%	Remb à échéance
IIlb	VSE10	0,5		non	0,35	Occas.	non	-900%	115%	NR
IIlb	RE5	0,5		non	0,2	Occas.	volailles	-99%	97%	NR
IIlb	VSE4	0,5	0,4	non	0,25	Occas.	volailles	214%	45%	NR
IIlb	VSE8	0,25	0,25	non	0,25	Occas.	non	89%	75%	NR
IIlc	RO4		0,2	non	1,2	Occas.	volailles	288%	147%	NR
IIlc	RO3		0,5	non	0,8	Occas.	volailles	278%	37%	NR
IIlc	RE1		0,2	non	0,5	Occas.	volailles	87%	52%	RDP
IIId	RO2		0,3	non	0,2	Non	Porcs	13%	13%	RDP
IIId	VSE5		0,5	non	0,3	Non	non	113%	113%	RDP

	Risque faible, coefficient d'endettement <30%, couvert par activité agricole
	Risque faible, coefficient d'endettement <30%, couvert par activité extra agricole
	Risque élevé, coefficient d'endettement >30%, non couvert

Tableau 12 : Risque encouru par les différents individus et situation de remboursement actuel

Auto : autosuffisant en riz, T et B : Tanety et Baiboho, MNA : Marge nette agricole, RNT : Revenu net total, Occas. : occasionnel, Pluri : Pluri élevage, RDP : Retard de paiement, NR : Non remboursement

Le risque pris en contractant un crédit n'est donc pas le même suivant le type de paysan. Les agriculteurs autosuffisants en riz, appartenant aux types I ou II n'ont couru que peu de risque en mettant en place des cultures de SCV. Et ceci est d'autant plus vrai qu'ils développent une activité extra agricole régulière et stable. De même, seuls les agriculteurs non autosuffisants du type III qui ont développé une activité régulière en plus de leur activité agricole, n'ont pas eut de réels problèmes de remboursement.

Lors des premières campagnes de crédit, les opérateurs techniques ont donc fait courir des risques importants à certains agriculteurs en leur proposant des itinéraires techniques sans doute trop intensifs (en intrant, ou en main d'œuvre). Or les aléas climatiques étant fréquents dans la région du lac, les rendements obtenus n'ont pas toujours correspondu à ceux attendus par la technique. Diffuser des systèmes avec peu d'intrants, ou pour lesquels le crédit n'est pas indispensable avait déjà été préconisé par certains consultants du projet VB Lac (Charpentier 2006). Il s'agit donc à l'avenir d'**adapter les**

itinéraires culturels –et donc les montants de crédit- **aux différents types d'agriculteurs** afin de minimiser les risques encourus.

Pour cela, il apparaît essentiel de s'efforcer à **calculer un coefficient d'endettement** de manière systématique avant chaque octroi de crédit. Et ce, même dans le cas de crédit octroyé à des groupements. En effet, les institutions financières s'intéressant aux groupements, ont souvent un **manque d'information sur les individus** composant ces groupements. De plus, il est important de souligner que ce coefficient doit être **calculé sur la base du revenu total de l'exploitation agricole**, revenu agricole et revenu extra agricole (*off farm*) compris.

4.3 ADAPTATION AUX CALENDRIERS CULTURAUX

Un déblocage du crédit qui doit se faire à temps

Le projet BV Lac s'efforce aujourd'hui de diffuser un **large panel d'itinéraires techniques** afin de répondre aux différents besoins des paysans. Toutefois l'ensemble de ces itinéraires présente certaines **contraintes majeures**.

Une de ces contraintes est le **calendrier peu souple** qu'il faut suivre assez rigoureusement pour obtenir une bonne récolte. Quelque soit la culture à planter sur la parcelle, maïs ou riz pluvial le plus souvent, il faut que le semis soit réalisé entre les mois de novembre et décembre. Les semis sont en fait dépendants de l'arrivée des premières pluies régulières, et dès l'arrivée de celles-ci il faut semer au plus vite. Une fertilisation chimique (urée, NPK) dont le niveau dépend du type de sol est également réalisée au moment du semis.

Mais le mode de semis à réaliser dans ces itinéraires techniques (en poquet en ligne), nécessite plus de temps que les méthodes traditionnelles (jusqu'à 40Hj/ha), il faut donc le démarrer à temps.

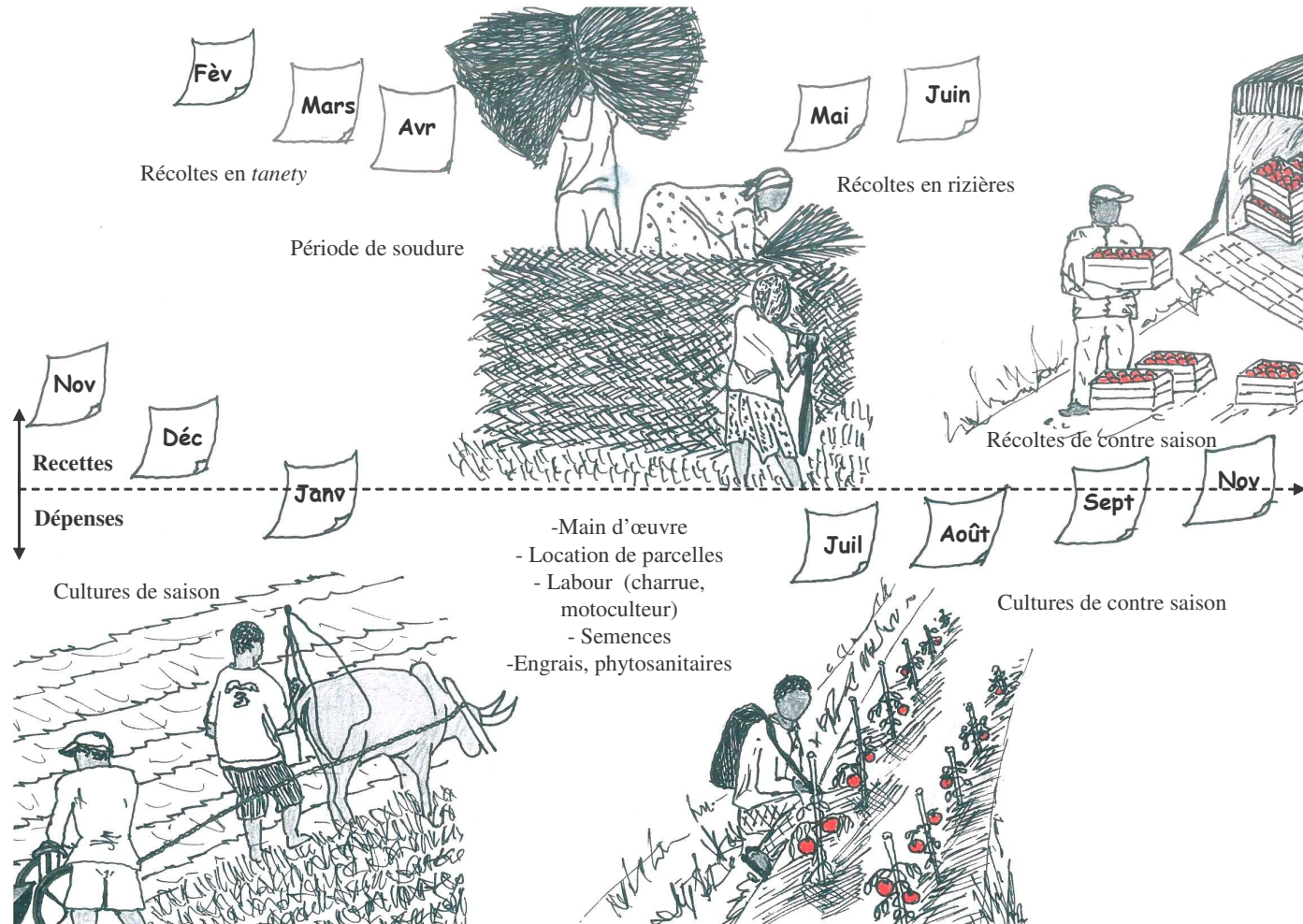
Lorsque la parcelle est seulement en première année de SCV, il faut la labourer au préalable, à la charrue ou à l'*angady* suivant les moyens disponibles, et ce dès la fin novembre, début décembre. Si la parcelle est en deuxième année, le labour n'est normalement plus nécessaire. Il faut cependant noter que certains paysans re-labourent en deuxième année en fonction de la structure de leur sol ; et ceci est d'autant plus vrai lorsque aucune culture n'a été installée sur la parcelle en contre-saison. Par ailleurs, si la parcelle n'est pas labourée, elle est désherbée au glyphosate dès le mois d'octobre ou début novembre pour permettre ensuite l'implantation d'un riz pluvial le plus souvent.

Ces étapes à réaliser impliquent **l'acquisition d'intrants** –semences, fumier, engrais chimique, pesticides- et **l'emploi de main d'œuvre**. Ce **coût financier** est évalué au départ dans les PTA et font l'objet de la demande de crédit. Le déblocage de l'argent doit donc se faire **avant même l'arrivée des premières pluies** pour permettre l'achat des intrants et l'embauche de salariés temporaires.

Malheureusement lorsque les calendriers ne sont pas respectés et que les semis sont trop tardifs, ceci peut avoir des conséquences dramatiques sur les récoltes. Si l'on prend l'exemple de la campagne 2005-2006, malgré une pluviométrie catastrophique, les rendements moyens du riz et du maïs ont été supérieurs à 2,5t/ha sur les *tanety*, mais **les semis tardifs n'ont rien donné** (Charpentier 2006).

Or il est impossible d'adapter le calendrier culturel au calendrier bancaire, il est donc nécessaire de faire l'inverse.

Figure 10 : Les grandes périodes du calendrier culturel



Au début du partenariat entre le projet BV Lac et la BOA, des **retards très importants de déblocage** ont été observés. Il faut reconnaître que lors de la campagne 2004-2005, c'était pour la BOA une **première expérience en financement de cultures pluviales**, celle-ci étant plus habituée aux conditions de la riziculture irriguée.

Ces retards ont eut des **conséquences très importantes** pour les paysans. Devant le retard de déblocage, les agriculteurs ont adopté **deux stratégies** différentes:

La première stratégie consistait à trouver un **autre moyen de financement** notamment pour pouvoir commencer le travail à temps. Certains ont réussi à s'arranger avec les travailleurs pour les payer au moment du déblocage, d'autres ont réalisé un second emprunt soit auprès de la famille –le plus souvent sans intérêt-, soit auprès d'usuriers – avec des intérêts conséquents-.

Le fait de contracter un second crédit, **multiplie alors le risque d'endettement** de l'agriculteur qui n'a plus la même capacité à rembourser qu'au départ. L'usurier peut être remboursé quelques semaines après, au moment du déblocage, le remboursement se fait alors en espèces. Mais dans la plupart des cas, l'usurier est à la fois collecteur et il se rembourse en paddy à la récolte, avec des intérêts bien plus élevés. De plus, au **retard de déblocage** s'ajoute également le problème de **faible montant octroyé** qui ne couvre pas toutes les dépenses nécessaires. L'agriculteur préfère alors utiliser l'argent de son crédit BOA au moment du déblocage et repousser le remboursement de l'usurier à la récolte. La récolte en question peut être la récolte des cultures pluviales en mars-avril mais le plus souvent elle correspond à la récolte du riz irrigué, post période de soudure.

La seconde stratégie des agriculteurs face au retard de déblocage est malheureusement l'attente simple, car ils n'ont aucun autre moyen à leur disposition. Mais cette attente a pour conséquence une mise en culture tardive et de mauvais rendements à la récolte qui sont bien souvent la cause de non remboursement des crédits.

Le problème de retard de déblocage vient de **l'organisation même de la BOA**, car les dossiers de demande de crédit doivent passer par le siège à la capitale. A l'inverse, l'OTIV a un processus de décision beaucoup plus décentralisé, ce qui lui permet d'effectuer des déblocages plus rapides.

Toutefois des efforts ont déjà été réalisés par le projet et la BOA pour avancer la date de déblocage (cf. tableau 13), mais il est nécessaire de continuer ces efforts afin de permettre aux paysans une adoption des techniques dans les meilleures conditions possibles.

	04-05	05-06	06-07
PC15/VM	21déc.-21janv.	20déc.-25janv.	8déc.-23déc.
RE	21déc.-21janv.	29déc.-9fév.	8déc.-23déc.
RO	21déc.-21janv.	29nov.-2déc.	15nov.-30nov.

Tableau 13 : Evolution des dates de déblocage des crédits de la BOA, en fonction des zones du projet

Il serait intéressant de continuer les efforts pour respecter les calendriers cultureux lors du déblocage du crédit ; mais également d'appliquer **deux déblocages différents** lorsque le paysan fait également une demande de crédit pour la contre-saison. Jusqu'à présent pour la BOA, la demande du crédit de saison et de contre saison était commune, mais l'OTIV avait déjà adopté le système de déblocage depuis..... Et c'est au regard d'une meilleure efficacité à ce niveau, qu'il faut préconiser

d'aller dans ce sens pour la BOA également. Toutefois, l'OTIV étant une institution de microfinance de proximité, les demandes sont gérées localement et aucune demande ne doit remonter comme pour la BOA à l'agence de Antananarivo. Les débloques ne souffrent donc que très rarement de retard.

Une échéance de remboursement à repenser

Le problème de calendrier ne se pose pas uniquement pour le moment du déblocage mais également pour l'échéance de remboursement du crédit. Il faut déjà noter que l'échéance se situe à la fin du mois d'août, c'est-à-dire 5 à 6 mois après la récolte des cultures pluviales qui ont fait l'objet du crédit. Le remboursement du crédit se fait d'ailleurs en général avec l'argent de la récolte des rizières irriguées, les récoltes des cultures pluviales étant le plus souvent destinées à la consommation car elles arrivent à point nommé en pleine période de soudure.

Or toutes les institutions financières qui proposent du crédit rizicole au lac Alaotra, ont adopté la **même période d'échéance**. Cela n'est pas sans poser des problèmes pour la vente du paddy. En effet, les collecteurs qui viennent acheter le riz des agriculteurs au lac connaissent parfaitement cette date d'échéance et sachant le paysan pressé par l'institution pour respecter le remboursement à la fin août, ils profitent de baisser **les prix d'achat du paddy**.

Une plus grande **diversité des dates d'échéances** serait donc à préconiser pour éviter ce phénomène, bien que certaines institutions l'aient déjà amorcé.

Par ailleurs, les agriculteurs au lac Alaotra ont tendance à attendre avant de vendre leurs récoltes et de spéculer sur les prix de vente, ce qui peut malheureusement se retourner contre eux, la hausse du prix du paddy n'étant pas systématique. L'exemple de la campagne 2003-2004 est éloquent, de très nombreux greniers communs villageois (GCV) avaient été mis en place au moment de la récolte dans le but de stocker le paddy et de le revendre au plus tard en décembre, lorsque les prix auraient grimpé. Mais, suivant plusieurs phénomènes (notamment impraticabilité de la piste et arrivée des collecteurs impossible...) les prix du paddy n'ont pas augmenté et ont même atteint des prix plus bas qu'à la récolte. Les greniers ont été déstockés de force et nombre de paysans se sont ainsi retrouvés dans une situation très difficile.

De plus, la récolte faisant suite à une longue période de soudure difficile, les paysans expriment leurs besoins sociaux au moment de la récolte. Et il n'est pas rare que l'argent du remboursement du crédit soit dépensé rapidement, voir intégralement au moment de l'échéance. Il semble donc capital d'inciter les paysans à **rembourser au plus proche de leur récolte**, et de proposer si possible des **remboursements par tranche** : avec une première au moment de la récolte et la seconde à l'échéance. Ce système a déjà mis en place pour la campagne 2006-2007 par les fédérations de groupements paysans, et au regard des taux de recouvrements actuels, il semble qu'il ait participé à l'amélioration de la situation.

Il semble également important d'encourager le **remboursement anticipé** en insistant sur les avantages qui ne sont pas toujours bien connus des paysans. Or le remboursement anticipé permet un allègement du coût du crédit en diminuant les intérêts à payer.

4.4 ADAPTATION A LA DIVERSITE DES BESOINS

Comme il a été précédemment expliqué, le crédit a été proposé aux agriculteurs pour qu'ils puissent mettre en valeur leur *tanety* et *baiboho* avec des techniques SCV. Ce crédit devait donc couvrir

une partie des charges opérationnelles correspondantes et être utilisé pour la mise en place de ces cultures SCV. Or une grande partie de agriculteurs enquêtés, utilise l'argent du **crédit pour l'ensemble de leurs cultures**, que se soient les cultures pluviales ou la riziculture irriguée.

L'utilisation réelle du crédit est difficile à mettre en évidence, toutefois, il semble évident que les agriculteurs considèrent leur exploitation dans leur ensemble et non pas, par système de culture. Ils vont donc alloués l'argent nécessaires aux différents postes en fonction de leurs priorités et de leurs stratégies. Il est intéressant de remarquer que les stratégies vont dans le sens d'une **minimisation des risques plutôt que d'une maximisation des gains**. Les règles de priorité selon le type de terrain s'établissent alors souvent dans cet ordre: Rizière en périmètre irrigué → *Baiboho* → *Tanety* → Rizière à mauvaise maîtrise de l'eau.

En effet, alors que la riziculture irriguée donne l'assurance d'un bon rendement, les cultures sur *tanety* et *baiboho* sont beaucoup plus dépendantes des aléas climatiques. Il n'est alors pas rare que les agriculteurs préfèrent **utiliser les engrais dans la rizière** plutôt que sur les cultures SCV.

En fonction de ses moyens de production, le paysan va adopter des **stratégies différentes**, et n'aura pas les mêmes priorités qu'un autre. Ces stratégies sont donc à prendre en compte lors de la proposition d'itinéraires techniques aux paysans.

De plus, il semble plus utile d'aller dans le sens des stratégies paysannes en adoptant **une offre de crédit à l'échelle de l'exploitation**, plutôt que renforcer la surveillance pour une utilisation du crédit uniquement ciblée sur un système de culture.

Par ailleurs, les besoins en financement sont multiples. La priorité pour tous est bien sur la riziculture, qu'elle soit en rizière irriguée ou pluviale. Mais, les besoins sont aussi autour de la **mise en place d'une contre-saison**, elle est normalement financée par la récolte de saison mais il y a parfois un léger décalage.

Dans la majorité des exploitations, les agriculteurs s'efforcent d'élever quelques volailles, essentiellement pour la consommation familiale. Toutefois, nombreux sont ceux qui souhaiteraient investir dans du **petit élevage** plus intensif –volailles ou porcs- pour en vendre les produits. Mais pour cela, ils leurs manquent le financement initial pour réaliser notamment les petites infrastructures et l'acquisition d'animaux. Il faut noter cependant, qu'aucune institution financière présente au lac, ne s'engage pour l'instant à financer l'élevage, car il n'y a encore aucun appui technique à ce niveau.

L'acquisition de **matériel agricole** fait également l'objet d'une demande de financement, et l'offre des institutions est dans ce cas plus importante. Cependant, rares sont les agriculteurs qui peuvent contracter un crédit matériel sur la base de ses seules garanties individuelles. Toutefois bien que la demande d'acquisition de matériel en commun existe, elle ne semble pas recommandable. En effet, de nombreux groupements de paysans ont reçu du matériel par le système du fons revolving du PSDR. Or même si la mise en place d'un calendrier d'utilisation permet de répartir le matériel dans le temps, ceci n'est possible que si les surfaces agricoles des membres sont peu élevées. Mais le problème principal reste la maintenance du matériel, aucune gestion n'étant en général réalisée par les groupements.

Comme il a été vu précédemment, le développement d'une **activité extra agricole régulière** permet une limitation des risques par la diversification des revenus. Ces activités *off farm* peuvent alors apporter une contribution non négligeable au revenu de l'exploitation agricole. La mise en place de ces activités, notamment les petits commerces, demande également un investissement initial. Là encore, les institutions financières ne sont pas très ouvertes à ce type de financement. Il faut cependant citer le cas des caisses féminines de l'OTIV qui accordent de petits crédits dans ce but, et qui fonctionnent très bien jusqu'à aujourd'hui.

Les besoins en financement des agriculteurs sont donc **diverses et concernent l'ensemble de son exploitation**. Pour mieux y répondre, il est donc souhaitable d'avoir une approche globale, au niveau de l'exploitation agricole. De plus, certains besoins ne sont pas encore couverts par l'offre formelle du lac, mais peut-être certaines contraintes à cela pourraient être levées –appui technique en petit élevage-. Et même si l'offre des institutions financières est relativement diversifiée, l'ensemble des produits offerts ne sont pas toujours bien connus des paysans. Il y a donc là un **effort de meilleure information et diffusion de l'offre** à réaliser.

5 VERS QUELS TYPES DE CREDIT ALLER : CREDIT INDIVIDUEL OU CREDIT A CAUTION SOLIDAIRE ?

Des causes multiples de non remboursement :

Cette étude s'est basée sur 3 hypothèses de départ afin de déterminer quelles étaient les causes de non remboursements des crédits octroyés aux paysans dans le cadre du projet BV Lac. Pour cela, elle s'est penchée plus précisément sur le crédit offert aux groupements de semis direct, sous forme de crédit à caution solidaire.

Ces trois hypothèses ont été vérifiées, il existe bien une **certaine 'culture du non remboursement'** au lac Alaotra. Les projets se sont succédés dans la zone, en proposant très souvent du crédit à fonds revolving. Or ce type de crédit a été très souvent assimilé à un don. Par ailleurs, le manque de sanctions et de saisies judiciaires a créé un climat plutôt rassurant pour les paysans mauvais payeurs, rendant ainsi possible le non remboursement des crédits.

Dès les premières expériences de crédit à caution solidaire, des constatations ont été faites concernant les groupements de crédit. Il semble en effet que le type de liens entre membres, la présence de projets communs et l'origine du groupement soient des facteurs internes qui influencent son bon fonctionnement. L'histoire nous apprend également qu'une situation de remboursement en apparence saine peut se dégrader très rapidement, surtout sans encadrement technique ou sans transparence du système de suivi des remboursements.

En étudiant de plus près les groupements paysans, il a été montré que **le crédit à caution solidaire ne fonctionne pas dans tous les cas** et qu'il existe des conditions nécessaires à son bon fonctionnement. L'hypothèse selon laquelle les non remboursements sont également dus à un **dysfonctionnement de la caution solidaire** a donc également été vérifiée. Ces conditions rejoignent les premières constatations historiques notamment sur la présence de facteur internes au groupement et influencent les différentes stratégies adoptées par les groupements.

L'analyse économique des exploitations agricoles a mis en évidence que certains non remboursements étaient dus à une **prise de risque trop grande**. Une adaptation des montants de crédit aux différentes capacités de remboursement des paysans est donc nécessaire. De plus, afin de réunir les meilleures conditions pour l'adoption des innovations techniques, il est souhaitable de soutenir l'effort fait pour **adapter le calendrier de crédit des banques aux calendriers cultureaux**, et d'**avoir une approche au niveau de l'exploitation agricole** dans son ensemble.

Quel type de crédit privilégier ?

Les paysans du lac Alaotra se sont vus proposer depuis longtemps deux types de crédit : le **crédit individuel** et le **crédit en groupement à caution solidaire**. Aujourd'hui dans le cadre du projet BV

Lac, les paysans partenaires ont également accès à ces 2 possibilités, et au regard des taux de remboursement, peut-être faudrait-il privilégier un type de crédit plutôt qu'un autre ?

Dans le cas du crédit individuel, il semble qu'il y ait **moins de conditions à réunir** pour favoriser son bon fonctionnement. Les institutions ont souvent un **bon niveau d'information sur le contractant**, elles réalisent une enquête préalable auprès de l'individu et calculent son coefficient d'endettement avant d'octroyer le crédit. Par ailleurs, c'est une **garantie matérielle individuelle** qui est saisie en cas de non remboursement. Il ne peut pas y avoir de défaillance d'un groupement.

Toutefois, le crédit individuel a également **montré ses limites** au cours du temps. En effet, les saisies judiciaires doivent être faites par les institutions financières, or la gestion de dossiers de contentieux est très longue et coûteuse. Les institutions plus modestes ont donc très souvent du mal à faire face au coût financier et les saisies ne se font qu'à titre d'exemples.

Le système de crédit individuel a donc également ses faiblesses. Par ailleurs, bien que le type de garantie demandé se soit élargi –certificats fonciers et non plus uniquement titres fonciers–, si on restreint l'offre au crédit individuel, une grande partie des agriculteurs du lac Alaotra qui n'ont pas de garanties matérielles suffisantes seront privés de crédit. Dans un souci de toucher un plus grand nombre de paysans, il est **nécessaire de garder les deux types de crédit**.

Toutefois, il faut garder à l'esprit que le **crédit à caution solidaire** s'inscrit, quant à lui, dans une **dynamique**. En effet, pour un individu prendre du crédit via un groupement n'est qu'une étape car ses besoins en financement évoluent et ses capacités de remboursement également. Il ne doit passer par un groupement uniquement s'il est obligé de le faire, faute de garantie matérielle propre ; et c'est seulement dans ces conditions que la pression sociale s'exercera au mieux. Si par la suite, son exploitation agricole évolue et qu'il a la possibilité de prendre du crédit individuellement ; il faut dans ce cas lui permettre de passer au crédit individuel. En effet, s'il n'a plus le même niveau de vie que les autres membres, il est nécessaire qu'il sorte du groupement ; de plus cela lui permettra de contracter de plus gros montants de crédit et de continuer son évolution. Il faut donc **garder les passerelles entre le crédit à caution solidaire vers le crédit individuel**.

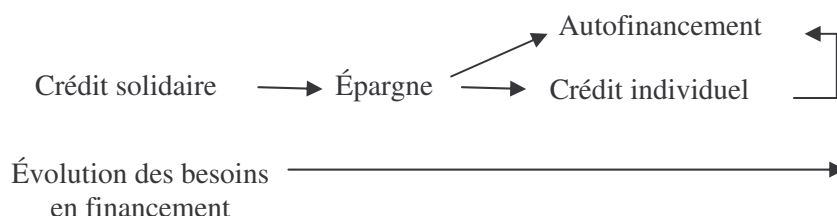


Figure 11 : Schéma de l'évolution des besoins en financement

Il faut également rappeler que le crédit en lui-même n'est normalement qu'une étape pour une exploitation agricole, le but à terme étant d'**atteindre l'autofinancement**. Or l'autofinancement passe obligatoirement par la constitution d'une épargne. Bien que le fait d'épargner ne soit pas au centre des ménages malgaches, il serait favorable **d'inciter et d'éduquer à l'épargne** pour aller vers un financement durable de l'ensemble des activités de l'exploitation agricole, y compris des cultures SCV diffusées par le projet.

Donc, pour mieux répondre à la demande paysanne, il faut garder une **offre de crédit diversifiée** tant sur les cibles financées que sur le type de crédit. Le crédit individuel et le crédit à caution solidaire ont donc tous les deux leur place au lac Alaotra. Toutefois, le crédit à caution solidaire tel qu'il proposé aujourd'hui est fragile et **il faut renforcer le système sur plusieurs aspects** (cf. Partie C) **afin d'éviter une dégradation de la situation des non remboursements.**

Partie C :

Comment améliorer le système de financement ?

Cette partie fait l'objet des recommandations aux différents acteurs du projet BV Lac pour améliorer le système de crédit proposé aujourd'hui aux agriculteurs partenaires. Basées sur les résultats de l'étude, ces recommandations tendent à renforcer le système de crédit à caution solidaire ainsi qu'à adapter les crédits aux différents types de paysans.

Mais dans un premier temps, cette partie tient également à rappeler que le crédit et plus largement le financement des exploitations agricoles n'est qu'un maillon d'un ensemble de services essentiellement au bon fonctionnement des exploitations agricoles. Il ne s'agit donc pas seulement pour le projet d'améliorer le système de crédit mais également d'aider les exploitations à mieux maîtriser l'approvisionnement en intrant ainsi que la commercialisation de leurs productions.

1 DES ORGANISATIONS PAYSANNES AU CŒUR D'UN SYSTEME DE SERVICES

Les organisations paysannes sont en réalité à l'intersection de plusieurs services dont les exploitations agricoles ont besoin. La bonne évolution de ces dernières est liée d'une part au bon approvisionnement en intrant et à la commercialisation des productions, d'autre part à la maîtrise des itinéraires techniques, et également à la possibilité d'accéder au financement de leurs projets. Ces services doivent être fournis aux agriculteurs afin de réunir les meilleures conditions pour la pérennisation des actions du projet. Il reste à savoir quels acteurs présents au lac peuvent prendre en charge ces services et comment le projet peut faciliter cet objectif. Plusieurs pistes seront abordées ci-après.

1.1 MAÎTRISER L'APPROVISIONNEMENT ET LA COMMERCIALISATION

Les exploitations agricoles s'inscrivent dans une filière et doivent pouvoir contrôler au mieux l'amont et l'aval de cette filière.

En ce qui concerne **l'amont**, il faut **favoriser l'accès aux intrants** nécessaires en quantité et qualité et que cet accès puisse se faire au bon moment du calendrier cultural. En effet, il a déjà été évoqué (cf. Partie B, § 4.3) la nécessité de **respecter le calendrier cultural** pour obtenir un bon rendement et donc un bon revenu agricole. Dans le cas des semences et des engrais, ils doivent être disponibles avant l'arrivée des premières pluies régulières (fin novembre - début décembre), la fenêtre de temps pour le semis étant très courte dans le cas des cultures SCV.

Quant à **l'aval**, il est nécessaire pour l'agriculteur d'avoir une **bonne connaissance des prix de vente** de ses produits dans les différents marchés de la région. Une bonne information à ce niveau, lui permet d'avoir plus de **poids dans les négociations** avec les collecteurs et autres commerçants, ou même de se déplacer dans la région pour **vendre au meilleur prix**. Mais il faut également que les agriculteurs aient les capacités de calculer les prix de revient, de négocier, d'écrire un contrat de vente ou d'achat et de le respecter.

Si l'agriculteur arrive à une bonne maîtrise de l'approvisionnement et de la commercialisation de ses produits, il s'assure l'accès aux intrants ainsi que des débouchés, et **limite ainsi les variations dans son revenu agricole**. De là même s'il a contracté un crédit pour financer ses intrants, le risque de non remboursement est également diminué.

Lors des premières campagnes agricoles, le projet BV Lac, conscient que la réussite des systèmes de cultures proposés étaient dépendants de ces services, s'est efforcé de les susciter au sein des organisations paysannes et des fédérations. Dans le cas de la commercialisation, les agriculteurs vendaient eux-mêmes leurs productions sur le marché local. Mais dans le cas du service d'approvisionnement, les intrants ont tout d'abord été proposés par le projet lui-même sous forme d'avances remboursables à la récolte, puis sous forme de crédits fournisseurs après négociation avec deux d'entre eux (cf. Partie A, § 1.2.2). Puis dans un souci de pérenniser ses actions, le projet a souhaité passer le relais de prise en charge de ce service aux intéressés eux-mêmes et il s'est adressé aux **fédérations de groupements de semis direct**.

Il semble effectivement que la fédération soit un bon niveau de regroupement pour permettre une meilleure gestion de l'approvisionnement et une meilleure recherche de débouchés des productions agricoles des groupements.

Au lac Alaotra, il existe **4 fédérations partenaires du projet BV Lac** : deux fédérations de groupements de semis direct celle du nord-est MIRAY et celle de la Vallée Marianina FVRVM¹⁸, la fédération des ZGC¹⁹ où se sont également formé des GSD²⁰, sur la rive ouest la FITAMITO, et la FAUR, fédération des usagers du réseau qui concernent les riziculteurs des périmètres irrigués. Seuls les 3 premières, concernant directement les GSD, ont été enquêtées pour connaître leurs précédentes actions, leur niveau d'organisation actuel et les perspectives envisagées (cf. : Tableau récapitulatif des fédérations en annexe 18).

Sous l'initiative du projet BV Lac, les fédérations ont effectivement réalisé des premières **expériences d'approvisionnement** en intrants auprès de fournisseurs SEPCM et Prochimad lors de la saison 2006-2007 essentiellement pour les engrais et phytosanitaires. Les demandes en intrants de chaque GSD pour la bonne réalisation de leurs cultures SCV, étaient regroupées au niveau de la fédération et la commande globale passée auprès des fournisseurs. Mais lors de cette saison, nombre d'agriculteurs ont préféré se fournir sur le marché local soit car les prix étaient plus compétitifs, soit car la commande en intrants est arrivée tardivement. Ces expériences n'ont pas été une pleine réussite mais il semble que cela soit dû à des facteurs externes et non à un problème interne aux fédérations. Il serait donc possible d'améliorer le système en réalisant les commandes plus tôt.

Quand à la commercialisation, les expériences sont moindres. Si l'on ne prend pas en compte la négociation entre le projet et Fanampy à titre exceptionnel, seule la Fédération FVRVM a eut une **expérience de commercialisation**. Il s'agissait de la vente de pommes de terres produites en contre saison (itinéraires SCV) en dehors d'Amabatondrazaka où le marché était saturé. Malheureusement des problèmes de pertes lors du transport, s'ajoutant au fait que la variété était non adaptée au marché de Tamatave, n'ont pas permis une bonne commercialisation de ces produits.

Ces fédérations ont été mises en place pour remplir **4 objectifs** essentiels à l'adoption des SCV par les exploitations agricoles:

- Faciliter la diffusion des techniques de SCV
- Faciliter l'accès aux intrants pour réaliser les itinéraires techniques de SCV

¹⁸ FVRVM : Federasiona Voly Rakotra Vallée Marianina

¹⁹ ZGC : Zone de Gestion Concertée

²⁰ GSD : Groupement de Semis Direct

- Trouver des débouchés pour leurs productions agricoles (maïs, pomme de terre, niébé...)
- Faciliter la négociation avec les institutions financières et prendre en charge le recouvrement des crédits

Dans le cas de la FITAMITO, cette fédération a été créée au départ dans le cadre du projet Imamba Ivakaka, pour rassembler les ZGC. Il s'agissait donc plutôt de mettre en place des plans d'aménagement et pour cela de sécuriser les parcelles des membres. Avec le projet BV Lac, cette fédération a été redynamisée et le développement de GSD à l'intérieur des ZGC a justifié de nouveaux objectifs qui rejoignent ceux des deux autres fédérations. Les ZGC en tant que telles, n'ont pas de vocation à produire ni à commercialiser, si ce n'est à terme du bois et du charbon de bois éventuellement; mais les GSD présents dans cette fédération auraient un intérêt à ces fonctions.

Ces objectifs semblent bien acquis par les membres du bureau, toutefois il n'en est pas toujours de même pour l'ensemble des groupements de paysans. Et il semble important de les redéfinir et de mieux en informer les membres.

Il faut noter que ces fédérations sont dans l'ensemble **encore très jeunes** (2 ans d'existence seulement) et que l'on observe les mêmes faiblesses chez elles. Leur organisation est encore peu solide, et depuis leur création elles voient leur nombre de GSD réduire considérablement. En effet, une des difficultés majeures est le **manque de GSD réellement investis** dans la fédération, assistants aux assemblées générales et cotisants.

De plus, afin de mieux organiser les actions des fédérations, il a été **mis en place des comités** pour chaque service important à fournir: **le crédit, la commercialisation, l'approvisionnement**. Mais étant donné leur maturité, il est difficile pour elles de remplir aujourd'hui 3 rôles qui sont pourtant fondamentales pour les exploitations agricoles. Il semble toutefois délicat de recommander de privilégier un service plutôt qu'un autre car ils sont tous trois reliés. Bien qu'il existe cette interdépendance, il est préférable que les 3 comités soient eux **bien distincts** et que leur **composition soit revue**. On peut citer en exemple, le cas de la fédération MIRAY, où le manque de personnes intéressées a conduit à multiplier les rôles des membres : le comité d'approvisionnement étant constitué des mêmes personnes que celui de commercialisation, une de celles-ci étant également membre du bureau de la fédération. Il faut donc éviter cela, afin de gagner en efficacité, de répartir les responsabilités et de limiter les risques de manipulation et d'excès de pouvoir.

Quand aux actions elles-mêmes des fédérations, elles sont encore limitées. En ce qui concerne le **financement**, les fédérations ont toutes eut une première action dans le recouvrement des arriérés de crédit, mais il n'y a encore aucun suivi régulier des remboursements (cf. : Partie C, § 2.2.3). Dans le cas de la **commercialisation**, une spécialiste a été contractée par le projet pour réaliser des formations auprès des fédérations. Ces formations sont très bien accueillies par les membres du bureau des fédérations, mais il est là encore important de former l'ensemble de la fédération et non pas uniquement les bureaux. De plus, il est recommandé que ces formations soient entreprises en parfaite **coordination avec l'opérateur BEST** s'occupant de la formation des groupements paysans. Et ceci dans un souci de clarté auprès des fédérations déjà faces à de multiples acteurs, et pour éviter une éventuelle redondance des actions entreprises.

Certains outils ont déjà été mis en place pour faciliter la commercialisation, comme par exemple l'outil SIEL²¹ qui donne une **information sur les prix des légumes** sur quatre marchés différents afin d'avoir une meilleure connaissance des prix du marché et de gagner en force de négociation. Il a été

²¹ SIEL : Système d'Information Economique des Légumes

observé toutefois dans le cas de la FVRVM une mauvaise compréhension de cet outil. La mise en place d'un tel outil doit donc s'accompagner d'une formation complète pour la bonne utilisation de celui-ci.

Il serait intéressant de **multiplier les échanges entre fédérations** présentes au lac mais également en dehors de la zone pour favoriser l'échange d'information, et d'outils. Mais il faut garder à l'esprit que les stratégies paysannes au lac Alaotra sont plutôt individualistes, ce qui peut rendre difficile ce type d'initiative.

1.2 BONNE ACQUISITION DES ITINÉRAIRES TECHNIQUES

L'assurance d'une bonne récolte est un facteur essentiel pour limiter les risques de non remboursement des crédits. Or, au lac Alaotra, les aléas climatiques ne sont pas rares, on peut citer à titre d'exemples récents la sécheresse de 2006 et les inondations en mars-avril 2007. Les variables climatiques n'étant pas contrôlables, il serait souhaitable que les paysans puissent s'assurer contre ce risque. Pourtant il n'existe jusqu'à aujourd'hui **aucune couverture des risques climatiques** par les assurances au lac Alaotra. Des négociations ont déjà été entreprises dans le cadre du projet BV Lac²² mais sans succès, l'assurance des cultures étant considérée comme beaucoup trop risquée. Les possibilités d'assurance agricole sont donc uniquement proposées à des agriculteurs relativement aisés pour leurs rizières en périmètres irrigués où finalement le risque de mauvaise récolte est très faible. Bien qu'il semble essentiel de permettre aux paysans de faire face aux mauvaises productions **en cas de fléau naturel**, les assureurs restent en général frileux face aux spécificités et aux contraintes de l'agriculture. En effet, la plupart des risques touchant les productions agricoles sont **co-variants**, c'est-à-dire que dans le cas d'un aléa climatique comme une sécheresse ou un ouragan, ou bien dans le cas d'un problème sanitaire comme la crise porcine, c'est l'ensemble des agriculteurs d'une même région qui vont être touchés. Les indemnisations auxquelles les assureurs doivent faire face sont alors très importantes, et dans un contexte où les aléas sont loin d'être rares, leur position en retrait s'explique en partie.

Mais l'assurance agricole n'est qu'un ajout à un ensemble de mesures de gestion du risque parmi lesquelles la **bonne maîtrise des itinéraires techniques** est un élément primordial (Roberts 2005). Ne pouvant mettre en place un système d'assurance contre les mauvaises récoltes, il faut réunir dans la mesure du possible les facteurs favorables à de bons rendements.

Dans le cas des itinéraires de cultures SCV, la diffusion a voulu être progressive par la mise en place de parcelles de démonstrations et de visites organisées pour les agriculteurs intéressés. Certains groupements ont également testé la technique sur des parcelles mises en commun avant de l'implanter sur leurs propres parcelles. Cette **étape de test et de démonstration** est réellement importante pour permettre la bonne adoption des techniques.

Pourtant il faut noter que pour certains groupements, la mise en place des techniques SCV s'est faite très vite, et d'après les enquêtes réalisées auprès de paysans adoptants, tous ne décrivent pas la technique de la même façon. En effet, pour certains, **l'idée de culture pérenne n'est pas acquise**, et ils pensent mener des cultures en SCV alors qu'ils labourent systématiquement en début de campagne. Par ailleurs, les groupements de paysans restent très dépendant des conseils des techniciens, et dans certaines zones l'absence des **techniciens aux moments clefs de l'itinéraire technique** (semis, épandage

²² Négociation avec l'agence ARO dans le cadre de l'étude d'Emilie Wagner (Wagner, E. (2004). Etude et mise en place d'un système de crédit solidaire dans la région du lac Alaotra, Madagascar, IEP Toulouse: 78.)

d'engrais ou de phytosanitaires...) les handicapent considérablement pour la bonne acquisition des techniques. Il est évident qu'un manque d'explication claire et d'appui technique au moment opportuns risque d'aboutir à une mauvaise adoption des techniques ou encore à une utilisation détournée du crédit (priorité à la rizière).

De façon générale, les techniques SCV ne sont **pas encore complètement adoptées par tous les groupements** de paysans potentiellement intéressés, il faut donc être attentif sur ce qu'ils entendent par SCV et **renforcer l'appui technique** pour les groupements concernés. Dans ce but, il serait préférable de considérer qu'un paysan a adopté la technique quand il a effectivement dépassé le stade de la première année (où il y a encore labour), voire de la seconde année et qu'il rentre effectivement dans un système de culture pérenne.

Le **relais technique** ne semble pas être apporté aujourd'hui par d'autres acteurs que les opérateurs techniques. Il est donc très recommandable que le projet BVLac obtienne les financements pour une **deuxième phase de projet** afin de consolider les premières réalisations et progresser vers l'autonomisation des groupements paysans. **L'encadrement technique est donc encore essentiel aujourd'hui**, le projet étant à une période charnière. Et il ne faut en aucun cas le diminuer mais plutôt le renforcer, la disparition d'encadrement technique ayant de graves conséquences si elle se fait trop tôt (cf. : Partie B - § 1.1). Les techniques SCV sont très éloignées des habitudes culturelles des paysans du lac et la pérennisation de celles-ci après le départ du projet reste une question entière.

Par ailleurs, comme il a été souligné l'adoption des techniques est également **dépendante de financement** et la plupart des groupements adoptent ces techniques en contractant un crédit. Il est donc capital que **les techniciens** ne soient pas uniquement performants en techniques agronomiques mais qu'ils soient également **formés sur le crédit**, ces deux aspects étant presque indissociables.

A plus long terme, lorsqu'une grande partie des agriculteurs seront en 3^{ème} ou 4^{ème} année de SCV, il serait bon de **favoriser un relais technique** en organisant des **rencontres entre paysans adoptants** de plusieurs années et nouveaux adoptants. Il a déjà été organisé des **sessions API** (Accélération de la Propagation de l'Innovation) entre riziculteurs pour l'adoption des techniques de riziculture irriguée améliorée. Elles avaient pour but de faciliter les échanges de techniques, et d'amener les paysans vers une amélioration des rendements. Début octobre 2007, une session prototype a été réalisé pour les techniques SCV. Le principe semble tout à fait transposable et intéressant pour faire connaître les adaptations de chacun, cependant la méthodologie doit être adaptée, les itinéraires culturels étant très différents par rapport à la riziculture irriguée.

1.3 UN ACCES FAVORABLE AU FINANCEMENT

Pour évoluer les exploitations agricoles ont besoin de financer leurs projets, et si la mise en place de cultures SCV est un de leur projet alors là aussi un financement initial est nécessaire. Ce financement doit se faire autant que possible par les propres moyens de l'exploitant et n'avoir recours au crédit uniquement le cas échéant. Il est donc recommandé de proposer dans la mesure du possible des itinéraires **culturels peu intensifs en intrants** et adaptés aux possibilités de **financement propre** des agriculteurs, pour limiter le recours au crédit.

L'éducation à l'épargne

A terme, **l'épargne** est la seule source de financement envisageable pour aller vers une autonomisation des exploitations agricoles. Par ailleurs même lorsque le financement initial d'un projet

se fait par crédit, c'est en constituant une épargne que le remboursement de celui-ci se fera. L'**éducation à l'épargne** est donc primordiale même s'il elle ne fait pas partie telle quelle des stratégies des ménages malgaches.

Ces formations se doivent d'insister sur l'**autofinancement** des exploitations agricoles, et de représenter le **crédit comme une simple étape** pour atteindre celui-ci. Il faut par ailleurs noter qu'au lac Alaotra, le **fort taux d'alphabétisation** au sein des ménages -71% pour les femmes et 75% pour les hommes en 2005 à Madagascar (PNUD 2006)- est une condition très favorable à la mise en place de telles formations.

Cet aspect du financement agricole est très important et a déjà fait l'objet de proposition de méthodes de formation et d'outils d'appui s'adressant à la population rurale, à des individus lettrés ou non. On peut citer la méthodologie élaborée par la FAO (Heney 2004).

La plupart de ces formations sont construites sur un même schéma et insistent sur les points suivants:

Les ménages doivent avant tout prendre en considération l'ensemble de leurs sources de revenus ainsi que leurs postes de dépenses, et pour cela l'élaboration d'un **arbre des ressources et des dépenses** est un outil de visualisation intéressant (cf. Illustration en annexe 15).

L'étape suivante est la représentation des variations mensuelles voire hebdomadaires de revenu grâce à la réalisation d'un **calendrier de trésorerie**. Il permet d'évaluer les entrées et sorties d'argent, de connaître les mois ou semaines d'excédent ou de déficit de trésorerie et constitue une base essentielle pour le financement d'un projet et le remboursement d'un crédit (cf. Illustration en annexe 15).

Le **budget de trésorerie** peut, quant à lui, indiquer à l'intéressé s'il aura assez d'argent pour exécuter son projet ou s'il doit s'attendre à être à court d'argent durant un mois donné. Si un emprunt est envisagé pour couvrir les périodes de déficit, le budget de trésorerie peut aider l'intéressé à déterminer à quel moment il sera à même de rembourser l'argent emprunté et planifier ainsi ses remboursements (cf. Illustration en annexe 15).

Ces différents outils doivent être maîtrisés par les agriculteurs pour leur permettre de gérer plus facilement leur trésorerie et ainsi de mieux appréhender la **constitution d'une épargne** (pourquoi épargner, à quel moment le faire) ou la **planification du remboursement d'un crédit**. De leurs côtés, les institutions financières doivent inciter à l'épargne en proposant une gamme de produits et en la rémunérant.

Le conseil d'exploitation

Pour aider les agriculteurs à tirer le meilleur profit des ressources dont ils disposent, d'**autres outils d'aide à la décision** comme le conseil de gestion ou le conseil d'exploitation ont été développés. Tandis que le **conseil de gestion** porte uniquement sur la gestion financière, le **conseil d'exploitation** s'intéresse, quant à lui, à l'ensemble des éléments techniques, économiques et sociaux qui constituent l'exploitation agricole.

Le **conseil d'exploitation** amène les agriculteurs à réaliser eux-mêmes l'analyse de leur situation et à prendre les bonnes décisions de gestion (quand épargner, quand investir, quand emprunter, quand rembourser...). Ses grandes phases sont décrites d'après Roesch et Lapenu, 2002.

La démarche est progressive sur **trois années**. La **première année** porte sur la formation aux **bases de la gestion** abordées précédemment afin que l'agriculteur réalise le diagnostic de son exploitation. La **deuxième année**, les agriculteurs analysent les informations en groupe, et prennent peu à peu en compte des **indicateurs économiques** de la conduite de leur propre exploitation. La **troisième année** marque un changement d'échelle puisque l'on passe au **conseil individuel** avec un diagnostic global de l'exploitation et une étude du projet de l'agriculteur.

Cette dernière année est en 3 phases:

- 1^{ère} phase : Elaboration du projet de l'agriculteur : Diagnostic de l'exploitation et étude des projets pour préciser l'adéquation entre le projet de l'agriculteur, sa situation actuelle et sa vision de l'avenir ; et pour évaluer sa capacité d'autofinancement. Elaboration d'un programme prévisionnel de trésorerie.
- 2^{ème} phase : Le crédit : Si le projet nécessite de prendre un crédit, le plan de financement est discuté entre l'agriculteur et l'IMF (date et montant du crédit octroyé, calendrier de remboursement).
- 3^{ème} phase : Suivi du projet : Accompagnement de l'agriculteur dans le suivi de l'exécution de son projet, adaptation de sa stratégie si besoin ait, analyse de l'impact du projet sur son activité.

Dans le cadre du projet BV Lac, la mise en place d'un **réseau de fermes de référence** (2007) pourra permettre d'aborder le conseil d'exploitation en ciblant les exploitations par type. Ce réseau et ses objectifs sont présentés plus en détail dans le paragraphe suivant (cf.: § 2.1).

Améliorer le système de financement actuel

Le financement des projets n'est pas simple et le recours au crédit est très souvent nécessaire. Il faut donc **améliorer le système de crédit** proposé aujourd'hui, et ce à plusieurs niveaux :

- Au niveau des groupements de crédit à caution solidaire : Cette étude a montré que le système de caution solidaire ne fonctionne correctement que si un ensemble de facteurs sont réunis. Bien qu'il ait des défaillances, ce système semble encore avoir sa place au lac Aloatra, il est donc impératif de **réunir les conditions nécessaires** à son bon fonctionnement et ce au niveau des différents acteurs : agriculteur, groupement, fédération. (cf. : § 2.2)
- Au niveau du projet : Il a également été mis en évidence que les crédits proposés n'ont pas toujours été adaptés aux différents types de paysans. Pour aller vers une **approche exploitation** et proposer ainsi des itinéraires culturels et donc des crédits adaptés aux paysans, le projet a déjà commencé à se servir d'un outil de simulation (depuis 2007) : le logiciel Olympe. et cette initiative est à renforcer. (cf. : § 2.1)
- Au niveau des institutions financières : Par ailleurs, le lac Alaotra bénéficie d'une offre diversifiée en crédit. Mais, cette offre n'est pas toujours connue de tous et il serait souhaitable que les paysans puissent comparer l'intérêt des différents produits et faire leur choix en connaissance de cause. De plus, un effort de **coordination des institutions** est nécessaire pour aller vers une situation saine des remboursements. (cf. : § 2.3)

Ces trois points sont approfondis respectivement dans les 3 chapitres suivants.

2 COMMENT AMELIORER LE SERVICE DE FINANCEMENT ACTUEL ?

2.1 ALLER VERS UNE APPROCHE EXPLOITATION AGRICOLE

Présentation du réseau de fermes de référence et de l'outil Olympe

Le projet BV Lac arrive aujourd'hui au bout de ses 5 années (2003-2008) et projette de lancer une seconde phase afin de continuer leurs réalisations. Comme lors de toute **phase de transition**, le projet réalise un bilan de ses objectifs. Côté diffusion des techniques SCV, le projet est sur le point adopter une nouvelle approche : **au niveau de l'exploitation agricole** et non plus une entrée technique au niveau de la parcelle.

Pour avoir cette approche, un **réseau de fermes de référence** a été mis en place suite au diagnostic agraire et à la typologie d'exploitation agricole réalisée en 2007 par Nave et Durand. Ce réseau est « un ensemble d'exploitations représentatives des différentes situations agricoles, suivies tous les ans, permettant de mesurer l'impact des actions du projet » (Penot 2007). Il est donc constitué de **20 exploitations représentatives** sélectionnées au sein de chaque type mis en évidence par la typologie.

Ce réseau a été modélisé grâce au **logiciel Olympe** (cf. : Annexe 16) qui permet de réaliser toute une série de simulations et ce, sur le long terme (10 ans) ce qui est très intéressant pour suivre l'adoption des techniques SCV considérées ici comme pérennes. Il permet de simuler les différents risques auxquelles l'agriculteur doit faire face: baisse de rendement dû aux aléas climatiques, chute du prix du paddy, peste porcine... et de visualiser l'impact de ces différents aléas sur l'exploitation agricole suivant les itinéraires techniques qu'elle met en place.

En ce qui concerne le crédit, cet outil de modélisation économique des exploitations agricoles apparaît incontournable pour **illustrer et tester le risque** pris par les agriculteurs lorsqu'ils adoptent un itinéraire technique SCV plus ou moins intensif et qu'ils contractent pour cela un crédit plus ou moins important. Il pourrait donc permettre d'éviter de renouveler les erreurs passées et de **rechercher les itinéraires techniques les plus adaptés** à chaque type d'agriculteur, à ses potentialités agronomiques, à ses stratégies et à sa capacité d'endettement.

Un exemple de simulation avec le logiciel Olympe

La modélisation d'un réseau de fermes de référence sous Olympe peut permettre aux opérateurs de **tester l'impact de l'adoption d'itinéraires techniques** plus ou moins intensifs sur les exploitations et proposer à ces dernières des options adaptées. Pour illustrer ce propos, l'adoption d'un même itinéraire technique intensif a été simulée pour 2 types d'exploitations différents.

L'itinéraire technique proposé est : 0,5 ha de maïs niébé sur *baiboho* et 0,5ha de riz paillé sur *tanety*. Ce sont tous deux des cultures conduites en semis direct, l'une avec couverture végétale vive (niébé) et l'autre avec couverture morte (paille de riz). Ces itinéraires sont conduits avec une intensification moyenne en intrants et ont nécessité un **crédit initial de 350 000 Ar**. La mise en place de cet itinéraire a été simulée pour l'année 2007, remplaçant ainsi 0,5ha de maïs et 0,5ha de riz pluvial cultivés sans technique SCV les années précédentes.

Les simulations ont été réalisées sur deux fermes de référence : l'une correspondant à un agriculteur de **type D**, l'autre à un agriculteur de **type E**. Aucun n'est autosuffisant en riz mais le premier diversifie ses activités et ses revenus tandis que le revenu du second dépend beaucoup plus de ses cultures.

Deux cas de figure sont illustrés ci-après : l'adoption de cet itinéraire lors d'une **année climatique normale**, et l'adoption de celui-ci lors d'une **mauvaise année climatique** ayant pour conséquence 40% de pertes des récoltes de riz pluvial sur *tanety* et RMME.

Agriculteur 1 (type D) :		Agriculteur 2 (Type E) :	
<u>Cultures:</u>	<u>Elevage:</u>	<u>Cultures :</u>	<u>Elevage :</u>
0,8 ha RMME	10 poules	0,3 ha RMME	5 poules
0,5 ha manioc	1 porc	0,2 ha manioc	
0,1 ha brèdes		0,1 ha de brèdes	
0,5ha riz pluvial*	<u>Off farm:</u>	0,4 ha haricot CS	<u>Off farm:</u>
0,5ha maïs*	Taxibicyclette	0,5 ha riz pluvial*	non
	Ouvrier agricole	0,5 ha maïs*	

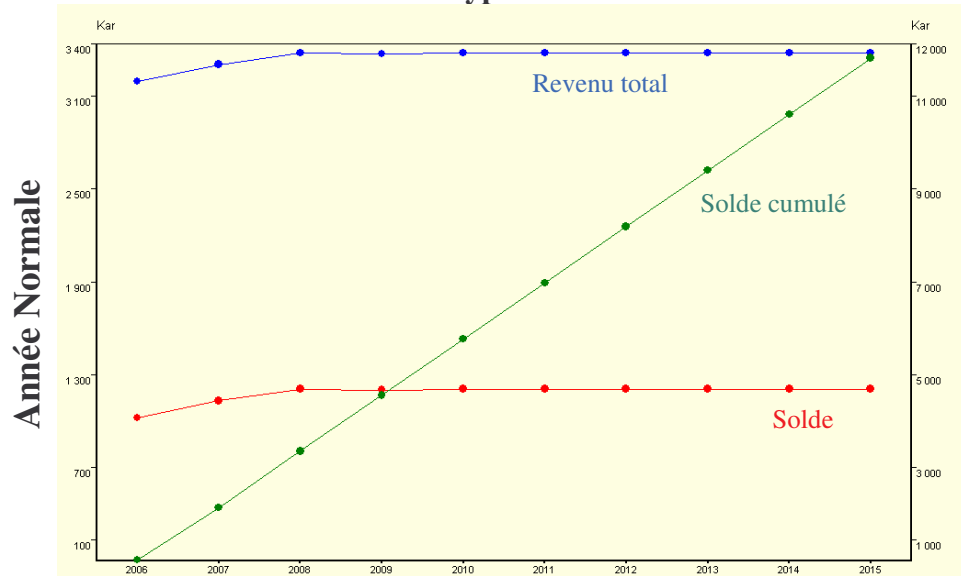
Le logiciel Olympe permet de visualiser les variations du revenu total de l'exploitation, du solde de trésorerie et du solde cumulé sur une dizaine d'année (cf. Figure 12). Des tableaux de sorties peuvent aussi être réalisés, ils récapitulent l'ensemble des données économiques choisies (cf. Annexe 17).

Le premier agriculteur (de type D), contractent un crédit de 350 000Ar pour mettre en place les cultures SCV, ce qui représente pour lui un **coefficient d'endettement de 12%** par rapport au revenu total de son exploitation. S'il subit une mauvaise année climatique l'année du crédit, son solde de trésorerie va diminuer mais rester positif à hauteur de 791 000 Ar. En effet, son rendement en riz sur ses RMME sera diminué d'environ 40% mais il a développé d'autres activités qui compensent cette perte.

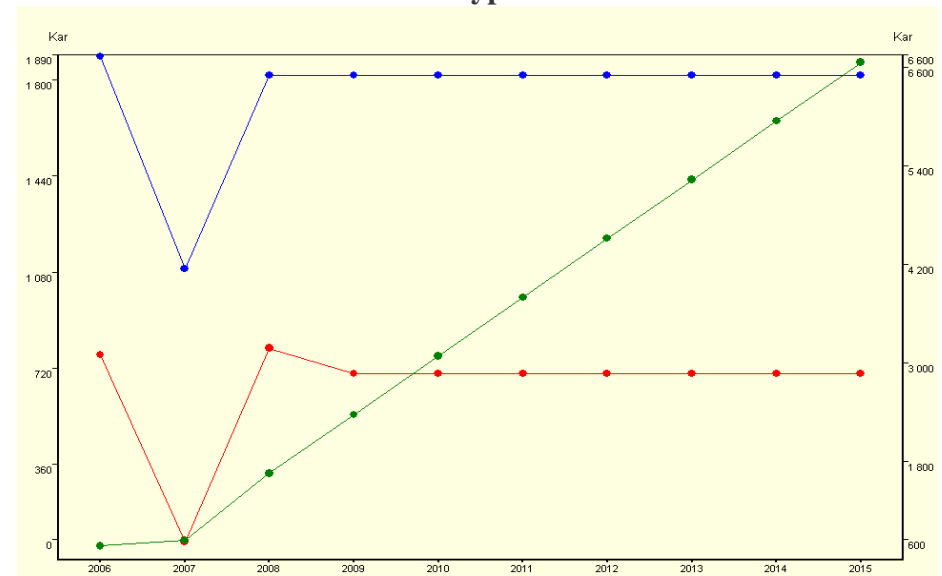
Le second agriculteur (de type E), contractent le même crédit que le premier, mais il représente pour lui un **coefficient d'endettement de 36%**. Or s'il subit une mauvaise année climatique l'année de l'emprunt, il sera en **difficulté pour le rembourser**. En effet, comme pour le premier agriculteur ses rendements en riz vont chuter d'environ 40%, mais il n'a pas diversifié ses activités et n'a aucun revenu extra agricole pour compenser cette perte. Son revenu va donc chuter et son **solde de trésorerie sera négatif** cette année là. Cet itinéraire n'était donc pas adapté à ses capacités de remboursement et le risque encouru a été trop important.

Figure 12 : Graphiques des variations de revenus de 2 exploitations obtenus sous Olympe

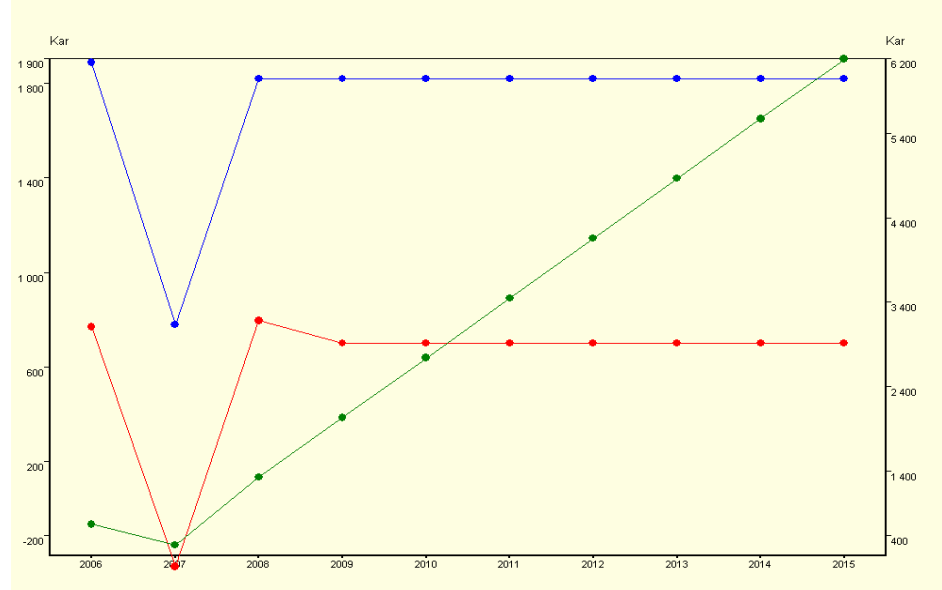
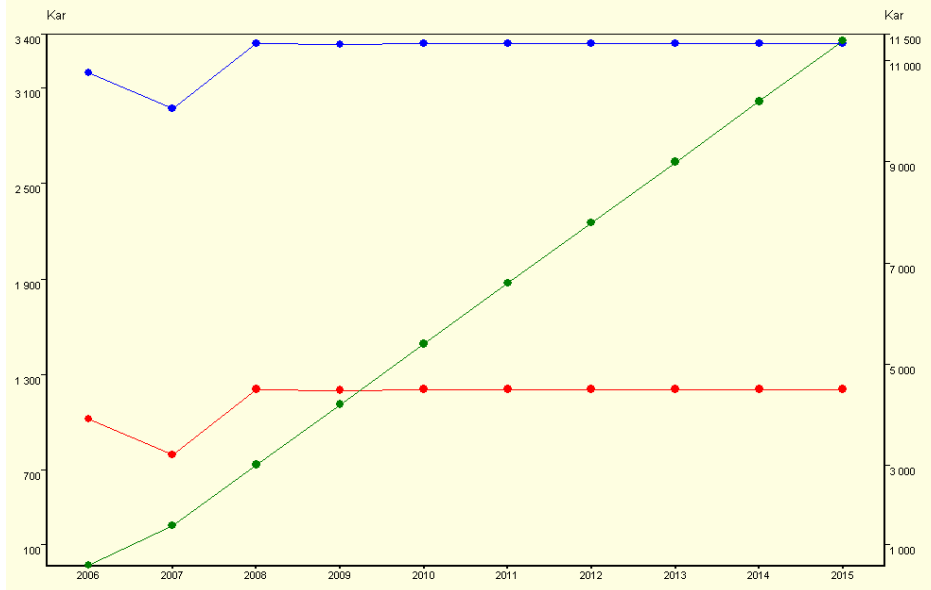
Type D



Type E



Aléa climatique



L'objectif final

Cet outil permet donc aux opérateurs de **moduler leurs propositions** en fonction des types d'exploitation agricole et non plus seulement en fonction des possibilités agronomiques des parcelles. Il permet en effet, de « *replacer toute innovation technique ou organisationnelle dans le cadre de l'exploitation agricole* » et peut être utilisé pour « *mettre en débat l'acceptabilité d'une innovation dans une exploitation en termes de trésorerie et de ressources humaines* » (Penot et Deheuvels 2007).

Il s'agirait par la suite de **relier les différents itinéraires techniques** proposés par les opérateurs **aux différents types de paysans**, et de mettre en évidence la palette de possibilités pour chacun des types en limitant les risques d'endettement. Ce travail n'a pu être réalisé dans le cadre de cette étude, une large gamme d'itinéraires techniques plus ou moins intensifs devant au préalable être modélisée sous Olympe. Des tests ont cependant été réalisés à partir de 7 itinéraires techniques proposés par un opérateur et ce, sur chaque type d'agriculteur référencé en variant les aléas. Mais, les itinéraires semblaient adaptés quelque soit le type d'agriculteur, ce qui ne reflétait pas les situations observées sur le terrain lors des enquêtes. Il est donc probable que les itinéraires proposés aujourd'hui par les opérateurs soient nettement moins intensifs, le projet ayant déjà réorienté son approche. De plus, il faut noter que des différences ont été mises en évidence entre la typologie servant de base pour le réseau de fermes de référence et celle de cette étude qui met l'accent sur le type d'activités *off farm*.

Cet outil est essentiel pour **illustrer le risque** encouru par les paysans et faire prendre conscience aux opérateurs **l'importance d'une approche exploitation**. Mais en tant qu'outil d'aide à la décision, il s'agit de rester prudent dans son utilisation, comme tout outil de simulation il peut aboutir à de mauvaises décisions s'il est mal employé. Il nécessite donc un **encadrement strict** pour éviter les dérives, or des sessions de formations ont déjà été mises en place pour permettre aux opérateurs d'obtenir les bases d'économie nécessaire et de se familiariser avec l'outil. Par ailleurs, une prochaine étude sera réalisée début 2008, pour compléter le réseau de fermes de référence et le modifier si besoin est.

2.2 RENFORCER LES CAPACITÉS À 3 NIVEAUX

L'étude des groupements de crédit à caution solidaire a montré que ce système de crédit ne fonctionnait que si certaines conditions étaient réunies. Les groupements adoptent différents comportements face au remboursement des crédits et la caution solidaire n'est pas toujours efficace. Le **bon fonctionnement** de celle-ci et donc l'obtention d'une **situation saine de remboursement** peuvent être favorisés en jouant sur certains facteurs et ce, à plusieurs niveaux.

En effet, le crédit aujourd'hui au lac Alaotra est représenté à différents niveaux : celui de l'exploitant agricole, celui du groupement paysan au sein duquel il contracte le crédit, et celui des fédérations qui se développent progressivement et qui auront un rôle important à jouer dans le bon fonctionnement du crédit à caution solidaire. Il est donc souhaitable **de renforcer les capacités de ces 3 niveaux d'acteurs** et pour cela des pistes d'outils et de formation à réaliser sont proposées ci-après.

2.2.1 Au niveau de l'agriculteur individuel

Suite aux différents entretiens tant auprès des groupements que des agriculteurs individuels, il en ressort un **manque d'information générale sur le crédit**, ses modalités, son fonctionnement. Et ceci est d'autant plus marqué au niveau des simples membres d'un groupement. En effet, l'information est souvent **stockée par les membres du bureau** qui ne la relaient pas au niveau des simples membres.

On ne peut donc pas se restreindre à former uniquement les bureaux des groupements. Cette constatation a déjà été faite par le projet qui souhaite réaliser par la suite des **formations auprès de l'ensemble des membres** des groupements. Il s'agit ici d'une très importante session de formation et une approche par zone ou par fédération est préférable.

Le calcul des intérêts

Ces formations doivent permettre à l'agriculteur de mieux gérer ses remboursements et pour cela il doit déjà mieux connaître les modalités de son crédit. Le **calcul des intérêts** et des éventuelles pénalités à payer est loin d'être maîtrisé par l'ensemble des membres d'un groupement. Par ailleurs, il est important d'inciter les agriculteurs à **rembourser avec anticipation**, et pour cela il faudrait mieux les informer sur les avantages d'un remboursement anticipé. Pour l'instant les institutions financières du lac ne proposent qu'un avantage : les intérêts à payer sont calculés jusqu'au moment du remboursement effectif et non de l'échéance prévue. D'autres avantages pourraient être proposés après plusieurs remboursements anticipés, mais qui concerneraient plutôt l'ensemble d'un groupement (priorité du dossier lors de l'étude de la demande, augmentation du montant de crédit...) (cf. : § 2.2.2).

Pour aider l'agriculteur à mieux **calculer ses intérêts** et à mieux **gérer son remboursement**, de petits outils peuvent être distribués par le projet lors de ces formations, ou par les institutions financières lors de la demande de crédit. De simples **réglottes de calcul** (cf. illustration annexe 15) permettant de mettre en correspondance le mois de l'année et le montant à rembourser, illustreraient directement les avantages du remboursement anticipé et les inconvénients d'un remboursement tardif.

Le calendrier de remboursement

L'incitation au remboursement anticipé est une voie pour limiter les retards de paiement, mais imposer un remboursement en plusieurs versements peut être plus efficace. En effet, il est préférable que les remboursements soient échelonnés dans le temps, avec un premier versement correspondant à un mois d'excédent de trésorerie. La mise en place de **calendrier de remboursement** par l'agriculteur lui-même, lui permettrait de visualiser avec quelles activités il compte rembourser son crédit et donc de le prévoir et d'épargner la somme correspondante (ex. : 1^{er} versement à faire en juin car prévision de rembourser avec la récolte de la rizière irriguée) (cf. : Annexe 14). L'échéance proposée par les institutions financières (31 août) est en effet relativement éloignée des récoltes des rizières (mai juin), et les ménages ont tendance à dépenser l'argent entre temps pour leurs besoins sociaux.

Par ailleurs, nombreux sont les ménages équipés d'une radio, il est donc envisageable de faire diffuser de **courts communiqués** de rappel aux périodes clefs du remboursement, notamment pour le premier versement.

Des fiches comparatives de l'offre en crédit

Les agriculteurs ont le plus souvent contracté un crédit auprès de l'institution financière qui avait préalablement démarché dans la zone, ou qui est partenaire du projet BV Lac. Mais ils n'ont presque jamais pu comparer véritablement les offres en crédit des différentes institutions financières. Or, ne serait-ce que pour le bon fonctionnement des groupements de crédit à caution solidaire, ceux-ci ne doivent être composés que d'agriculteurs n'ayant pas d'autre possibilité de contracter un crédit. Donc il faut garder des **passerelles entre le crédit en groupement et le crédit individuel** et informer les agriculteurs que ces passerelles existent. Un des avantages du lac Alaotra est que l'offre en crédit y est diversifiée, il faut donc mieux informer les agriculteurs de cette offre pour qu'ils puissent en profiter pleinement et **choisir le type de crédit le plus adapté** à leur situation.

De **petites fiches** comparant les modalités des différents crédits pourraient être distribuées aux agriculteurs à titre informatif. Ces outils pourraient être réalisés par les institutions financières elles-mêmes car en plus de mieux informer les agriculteurs, ils permettraient une meilleure diffusion de leurs produits.

2.2.2 Au niveau du groupement d'agriculteurs

Le projet a souhaité classer les groupements suivant leur **niveau d'autonomie et de professionnalisation**. Des autoévaluations des **221 groupements** de paysans partenaires ont été menées avec l'appui de l'opérateur Best, 4 niveaux différents ont été distingués en se basant sur plusieurs critères: date de création, formation d'un bureau, assemblées générales, tenue des documents, cotisations, adhésion à une fédération, mise en place de SCV...

Le projet souhaite pour sa seconde phase, appuyer les **40 groupements du 1^{er} niveau** notamment sur le contrôle financier et la recherche de partenariat pour les accompagner vers l'autonomie; quant aux groupements de **2^{ème} et 3^{ème} niveau**, ils n'ont que peu d'expérience et nécessitent un **renforcement de capacités plus important**. Le **4^{ème} niveau** regroupe essentiellement les groupements qui ont abandonné le partenariat pour diverses raisons, et ils ne seront pas consolidés.

En ce qui concerne le crédit, tous les groupements d'agriculteurs ne sont pas au même niveau de fonctionnement, et les recommandations ci-après s'adressent d'autant plus aux groupements ayant eut des problèmes de remboursement.

Etre attentif aux conditions de formation d'un groupement

Les liens entre membres d'un même groupement sont très importants pour le bon fonctionnement de celui-ci. Il est donc recommandé dans le cas de création de nouveaux groupements, d'insister sur **l'origine du groupement, le choix et l'homogénéité des membres**. Cette recommandation est également valable pour les groupements qui évoluent, excluant certains membres ou intégrant de nouveaux membres. Les groupements sont effectivement voués à évoluer, et à modifier leur composition, ils doivent donc rester vigilants sur les **conditions initiales de formation** du groupement pour permettre un bon fonctionnement de la caution solidaire et garantir les remboursements.

Echanger les expériences de bon fonctionnement de la caution solidaire

Les groupements ont déjà reçus des formations sur « comment utiliser l'argent du crédit », mais il faut à présent insister sur **ce qu'il arrive en cas de non remboursement** de ce crédit.

La formation doit être interactive et présenter les différents comportements des groupements. D'après l'étude de terrain, les **groupements n'échangent que peu d'information** entre eux, même s'ils sont du même village. On a déjà noté que l'information restait souvent au niveau des membres du bureau, de même l'information reste au niveau d'un groupement et ne se transmet pas. Pourtant lors des enquêtes collectives réalisées auprès des groupements, ces derniers étaient dans la majorité très intéressés pour connaître les dispositions prises les autres contre leurs membres défaillants. Il pourrait être intéressant de **forcer cette diffusion de l'information** entre les groupements en organisant des **rencontres inter groupements**. Sur la même idée que les sessions API, la formation se ferait par les agriculteurs eux-mêmes en échangeant sur leurs propres expériences de crédit. Ces formations demanderaient effectivement une certaine préparation pour permettre aux groupements fonctionnant bien, de prendre la parole et d'expliquer leurs stratégies aux autres groupements: exclusion du membre défaillant, saisie de sa garantie, entraide entre les membres...

Mieux choisir les garanties

La perspective d'une simple interdiction de crédit futur pour le membre défaillant ne semble pas suffisante - certains d'entre eux ne sont donc peut être pas dépendants du crédit, ou la possibilité de contracter du crédit auprès d'autres acteurs (autres institutions financières, usuriers...) rassure -. La saisie **des garanties est donc essentielle** pour garantir le bon remboursement des crédits.

Mais la mise en place des garanties n'a pas toujours été claire pour tous, et notamment pour les groupements qui ont eut des problèmes de remboursement. La plupart de ces derniers ne se pensaient pas responsables de la saisie des garanties et attribuaient ce rôle au projet, à la banque, aux opérateurs... Il semble que le fait de signer un dépôt de garantie à la BOA, renforce la confusion sur le rôle des acteurs. Il est donc capital de **clarifier le fonctionnement** de la caution solidaire, de **redéfinir le rôle de chaque acteur**, de déterminer la manière suivant laquelle doivent être saisies les garanties (voie judiciaire ou non) et de ne laisser **aucun flou sur le déroulement** du processus. Le groupement doit être bien **conscient de sa responsabilité** dans la saisie des garanties du membre défaillant.

Pour permettre aux groupements de saisir les garanties, il faut que celles-ci soient choisies selon certains critères. En effet, cette étude a montré que **toutes les garanties n'ont pas la même efficacité**. Il faut donc avant tout que ces garanties soient réellement choisies par les membres eux-mêmes et qu'elles reçoivent **l'accord de l'ensemble du groupement**. Certains types de garanties sont à proscrire, comme **la maison qui n'est pas mobilisable**, et **la propriété des terrains doit être vérifiées** par les membres. On notera que si le groupement a bien été formé initialement et qu'ils regroupent donc des individus se connaissant bien, ces informations sont normalement connues.

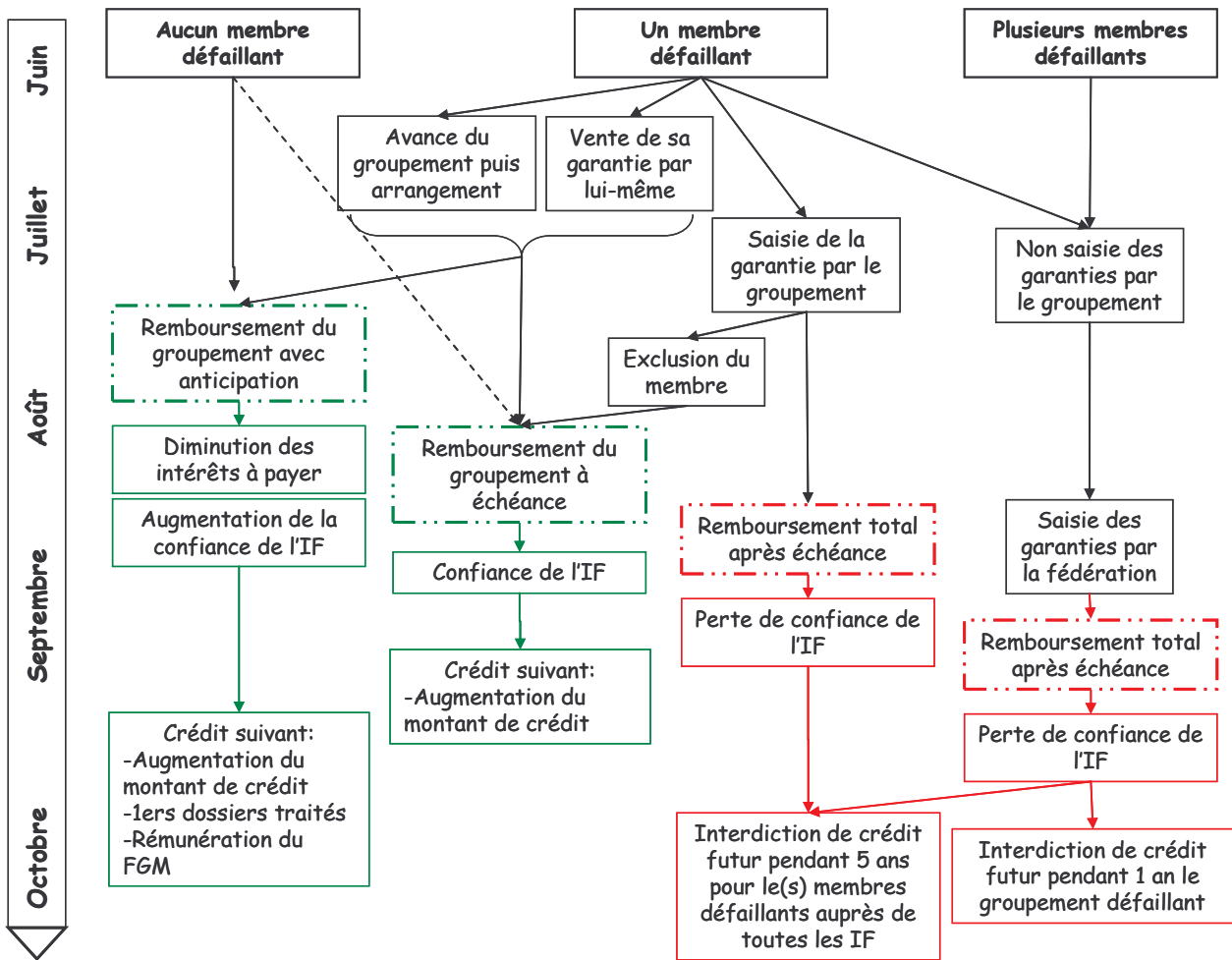


Figure 13 : Les différentes situations de remboursement, propositions d'incitations et de sanctions

Renforcer le système de sanction et d'incitation à un bon comportement

Le système de remboursement doit être renforcé pour qu'il n'existe aucune possibilité de contourner celui-ci, et les groupements doivent être bien informés du changement de modalités.

Le comportement du groupement vis-à-vis du remboursement est capital et il est important de l'inciter à aller dans le bon sens, étant donné le danger de diffusion des mauvais exemples. Un **système de notation au sein des institutions financières** pourrait être mis en place pour inciter les groupements à un **bon comportement de remboursement**. Les groupements ayant remboursés deux campagnes de suite avec anticipation pourraient bénéficier de plusieurs avantages comme une augmentation des montants de crédits octroyés, le traitement prioritaire de leurs futures demandes, un bonus sur les intérêts ou sur le FGM mobilisé. De même les groupements remboursant successivement à échéance pourraient bénéficier d'avantages de ce type, mais dans une proportion moindre.

A l'inverse, il faut **renforcer le système de sanction** envers les groupements défaillants. Si l'on veut favoriser la saisie des garanties en cas de non remboursement, il faut pénaliser les groupements qui ne remplissent pas leur rôle. Un système de notation peut donc être établi pour mettre en évidence les dysfonctionnements du groupement, et pour le pénaliser en le privant d'accès aux crédits pendant une campagne – y compris les membres bons payeurs-. Toutefois, il faut déjà noter que ces membres se voient mobiliser leur FGM pour le remboursement du crédit du membre défaillant, et ceci au niveau de l'ensemble des groupements d'une même fédération. Il serait donc plus intéressant de mettre en place un relais au niveau des fédérations pour la saisie des garanties en cas de défaillance d'un groupement (cf. § 2.2.3).

Par ailleurs la situation des arriérés de crédit des campagnes précédentes s'est considérablement améliorée et les taux de remboursement pour la campagne 2006-2007 sont encourageants (chiffres). Toutefois, s'il l'on regarde plus attentivement les chiffres, les groupements de semis direct de la fédération MIRAY ont encore aujourd'hui **d'importants problèmes de remboursement** (taux de remboursement de 57% début décembre 2007). Les études en cours semblent montrer que seuls quelques agriculteurs ayant contractés de gros crédits seraient concernés par ces non remboursements et bloqueraient le système de caution solidaire. Les autres membres des groupements concernés, sont censés saisir les garanties des ces individus, malheureusement si ces derniers ont un poids social ou économique important, il est possible que le groupement ne fasse pas agir la caution solidaire. Il s'agit donc à présent d'assainir cette situation en inscrivant d'une part ces individus sur une **liste noire** pour leur **bloquer l'accès au crédit** durant 3 à 5 ans et ce, au niveau de l'ensemble des institutions financières présentes au lac Alaotra. Mais également de les éliminer des groupements de semis direct et de veiller à respecter une certaine **homogénéité des niveaux de vie** dans les groupements.

Améliorer le suivi des remboursements par les groupements

Un autre point souvent évoqué lors des enquêtes est le manque d'organisation au niveau des remboursements et de leur suivi. Chaque membre réalise ses propres remboursements souvent de manière individuelle et en cas de retard de paiement il n'informe souvent plus les membres du bureau de la progression de son remboursement. Le bureau a souvent une faible vision de la situation globale du groupement. Un **suivi plus strict des remboursements** doit

donc être mis en place par les groupements. Et pour avoir une bonne vision des remboursements, il serait bon de consigner les remboursements dans les carnets des trésoriers et de contrôler la tenue de ces carnets lorsqu'ils existent déjà. La multiplication des reçus peut également faciliter le suivi des remboursements, mais dans tous les cas le suivi doit ce faire à **3 niveaux** : l'agriculteur, le bureau du groupement (trésorier) et le comité de crédit de la fédération.

2.2.3 Au niveau des fédérations

Les premières actions de recouvrement de crédit par les fédérations

Bien que les fédérations soient encore très récentes, elles sont déjà investies dans le processus de crédit. Leur organisation est encore fragile et il est souhaitable de renforcer les capacités des membres du bureau des fédérations pour gagner en efficacité.

La dernière campagne 2006-2007, les fédérations ont joué un rôle important dans le **recouvrement des arriérés de crédits**. Sous l'impulsion du projet, et plus précisément de l'opérateur BEST, l'ensemble des agriculteurs ayant remboursé leur crédit ont porté plainte contre les mauvais payeurs et ce, à l'échelle de chaque fédération et pas seulement à celle des groupements. Cette première action, faisant suite à la **diffusion des noms des membres défaillants à la radio**, a fait évoluer la situation des non remboursements¹. Toutefois, les fédérations ont eut pour l'instant une seule expérience et de surcroît pour rétablir une situation déjà fortement dégradée de remboursement.

Un rôle de filtre à jouer par les fédérations

La situation des non remboursements s'est **considérablement assainie** aujourd'hui (Taux de recouvrement de 95% pour le crédit 05-06 et de 80% pour le crédit 06-07, au 30 septembre 2007) (BEST 2007) mais elle a pris du temps et a mobilisé beaucoup d'acteurs. L'objectif est maintenant d'éviter que cette situation se répète. Le projet a donc proposé que les fédérations jouent un rôle de **filtre des dossiers de demande** de crédit, et que ces derniers passent donc par le **comité de crédit** avant d'être déposé à l'institution financière. Les comités de crédit sont encore peu organisés et leurs rôles exacts peu définis, il est donc primordial d'informer ces comités et de les former à l'étude des dossiers.

Afin de décider de la pertinence et du **risque d'une demande**, les comités devront se baser sur **différents critères**, il convient donc de les définir précisément auparavant et de créer des outils facilitant la prise de décision des comités. Nous proposons les critères suivant pour aider à la réflexion, cette liste devant être modifiée et complétée par les fédérations elles-mêmes :

- Antécédent de crédit avec le groupement, individuellement, auprès des membres de sa famille, auprès d'usuriers...
- Surface cultivée en rizières, *tanety, baiboho*
- Activités extra agricoles au sein du ménage
- Type de garanties proposées

¹ La diffusion à la radio a poussé 2 groupements à rembourser en totalité et un groupement à rembourser en partie, amenant le taux de recouvrement à 92,22% pour les arriérés de 05-06. (BEST, 2007)

Les comités de crédit sont normalement formés par un membre de chaque groupement de semis direct (contractant ou non un crédit), ce qui permet à chaque comité d'avoir une **connaissance fine des contractants** de crédit et d'évaluer ces différents critères. Il faudrait par la suite mettre en place une **grille d'aide à la décision**, présentant les critères et une notation de ceux-ci, afin que chaque dossier soit étudié de façon objective.

Les institutions financières n'ont pas toutes le même niveau d'information sur leurs membres, et dans le cas du crédit à caution solidaire, l'information est souvent **restreinte à l'échelle du groupement**. Dans ce cas, l'examen préliminaire des dossiers de crédit par les fédérations pourrait permettre une **meilleure gestion des risques** de non remboursement et d'endettement.

Mise en place d'un dispositif de suivi des remboursements

En plus de cette sélection initiale des contractants de crédit, il faut mettre l'accent sur un **dispositif efficace de suivi des remboursements** pour éviter de multiplier les actions de répression post échéance. Or d'après les enquêtes réalisées auprès du bureau des fédérations, aucun dispositif n'est pour l'instant mis en place et l'importance de ce suivi n'est pas toujours acquise.

Comme il a été souligné plus haut pour les groupements, le **comité de crédit** devrait être informé au cours de la campagne de l'évolution des remboursements de chaque membre et **centraliser cette information** au niveau de la fédération. Un dispositif de reçu ou de vérification des carnets des trésoriers devrait être mis en place. Ceci permettrait au comité d'être plus **réactif face aux retards de paiement**. La fédération prendrait ainsi progressivement le rôle que doit assumer aujourd'hui l'opérateur BEST, ce **transfert de compétences et de responsabilités** étant essentiel pour pérenniser les actions.

Un relais pour la saisie des garanties

La fédération aurait également un rôle important à jouer en ce qui concerne la **saisie des garanties**. Lors de leur première expérience de recouvrement, les fédérations ont porté plainte contre les mauvais payeurs, et souhaitaient aller jusqu'à la saisie de leur garantie. Ceci n'a pas abouti car d'après les documents établis les garanties ne peuvent être saisies qu'au sein du groupement.

Or en cas de **défaillance d'un groupement**, il doit exister un **deuxième niveau de saisie des garanties** pour ne pas autoriser de souplesse dans le système; sinon fort est le risque de diffusion de ce type de comportement aux autres groupements. Ce deuxième niveau de saisie pourrait être effectué par le **comité de crédit** de chaque fédération, mais uniquement en cas de défaillance du groupement, celui-ci devant être le principal responsable du bon remboursement de ses membres.

Les contrats de crédit doivent donc faire apparaître la mention selon laquelle en cas de défaillance du groupement, le **droit de saisie des garanties revient à la fédération**. Par ailleurs, les garanties mises en place doivent être facilement mobilisables comme il a été dit plus haut (cf.: § 2.2.2), pour ne pas répercuter la difficulté de saisie du groupement au niveau de la fédération.

Il faudrait, de plus, que cette saisie ait lieu **le plus tôt possible après l'échéance**. La BOA donne un délai de grâce aux agriculteurs après le 31 août. Garder des souplesses de ce type n'est pas recommandable car elles laissent entrevoir des possibilités de report

d'échéance. Si l'échéance est le 31 août, alors le calcul des pénalités devrait commencer dès le 1^{er} septembre. Et les fédérations devraient être en mesure de saisir les garanties dans le courant des mois de septembre et octobre.

Les garanties matérielles type zébus et matériels agricoles pourraient être vendues, tandis que les terrains cultivables pourraient être **loués au sein de la fédération**, une part des productions revenant à la fédération. Ceci ne serait évidemment possible que si la fédération a suffisamment de ressources pour régulariser l'impayé avant l'exploitation des terrains. Mais lorsqu'on observe le comportement des agriculteurs **face aux usuriers**, il n'y a pas de défaillance de saisie des garanties. Une des hypothèses est peut être que l'ex-proprétaire devient souvent métayer sur sa propre terre et garde espoir de récupérer celle-ci. Donc le fait de garder les terrains au sein de la fédération et d'**avoir recours à des locations plutôt qu'à des ventes** pourrait peut-être faciliter le processus de saisie.

2.3 UNE MEILLEURE COORDINATION DES INSTITUTIONS FINANCIERES

Mieux diffuser les produits financiers

Plusieurs institutions financières sont présentes au lac Alaotra, et proposent une large **offre diversifiée de crédit**. Mais l'ensemble des possibilités et les différentes modalités d'accès ne sont que peu connues par les principaux intéressés. Il revient donc aux institutions elles-mêmes et ce dans leur propre intérêt, de **diffuser au mieux leur produits financiers**. Une meilleure diffusion de l'information permettrait aux paysans de réaliser une comparaison des offres et de choisir le crédit le plus adapté à leurs besoins et à leur situation.

Les institutions financières se doivent de garder également à l'esprit que des **passerelles entre les différents types de crédit** sont nécessaires pour que les possibilités offertes aux paysans évoluent avec leurs besoins. Ceci est également dans l'intérêt des institutions, une meilleure adaptation des crédits à leurs clients limitant les problèmes de remboursement.

Mise en place d'une centrale de risque

Dans de tels cas où les institutions sont multiples, il est conseillé que les institutions partagent les informations sur les mauvais payeurs, créant ainsi ce qu'on appelle une **centrale de risque**. La mise en commun d'une **liste des mauvais payeurs** permet aux institutions de mieux filtrer leurs clients et donc de diminuer le risque de non remboursement. De plus, cela permet de **renforcer le système de sanction** en cas de non remboursement, empêchant le mauvais payeur d'avoir recours à toute autre source de financement formelle.

Une telle base de données avait commencé à être mise en place entre certaines institutions financières, mais la nécessité d'une mise à jour régulière par Internet était un facteur limitant dans la zone du lac. Toutefois, même si cette centrale reste pour l'instant sous la forme de listes d'individus papiers, elle doit être réalisée et partagée par toutes les institutions financières.

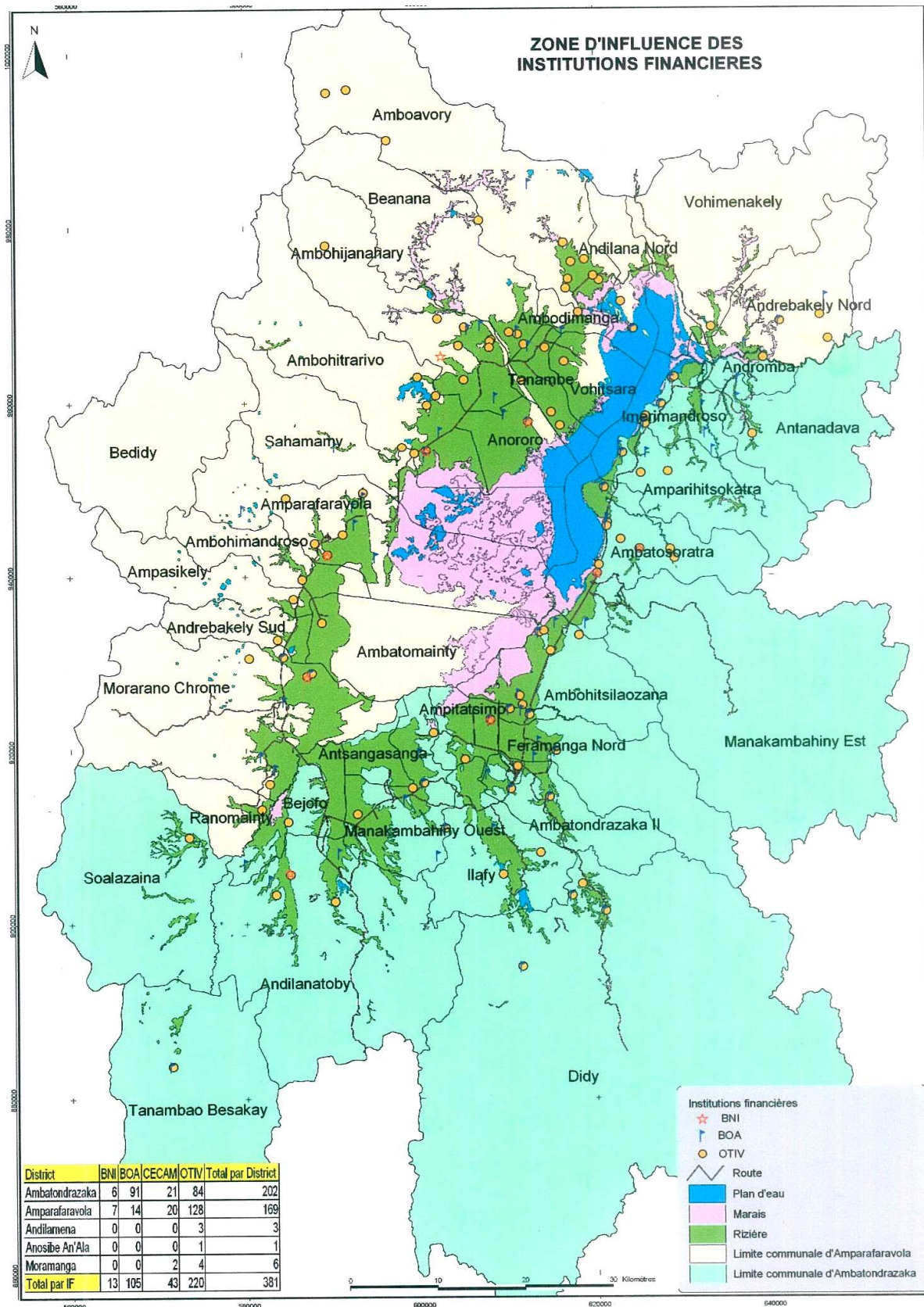


Figure 14 : Cartographie des zones d'influence des institutions financières
(réalisation : S. Nambena, A. Andriamasinoro)

La nature de l'information partagée par les institutions n'est pas forcément négative, en renseignant sur les mauvais payeurs ; elle peut être plus large et porter sur l'ensemble **des clients**, les prêts en cours les garanties fournies, mais aussi inclure des informations plus fines sur les exploitations, leurs activités (Wampfler 2004).

Ce partage d'information sur l'ensemble des contractants de crédit et pas uniquement sur les mauvais payeurs, serait particulièrement intéressant dans le contexte du lac Alaotra. En effet, une des causes importantes d'endettement des paysans du lac est le **phénomène de cavalerie** : processus selon lequel un individu contracte un second crédit auprès d'une institution financière pour rembourser un premier crédit octroyé par une institution différente de la première. Il ne s'agirait donc pas là de transgresser les règles de confidentialité des institutions en livrant l'ensemble des informations sur leurs clients, mais au minimum leur **nom et leur lieu de résidence** pour éviter la prise de crédit en parallèle.

Il faut aussi noter qu'au lac Alaotra, il existe de nombreux cas de **multiplication des crédits au sein d'un même ménage**. C'est-à-dire que le chef de famille va par exemple contracter un crédit pour l'achat de matériel agricole, tandis que son épouse contracte un crédit pour la mise en place de culture SCV. Le risque de non remboursement est alors plus important, et même si les institutions calculent un coefficient d'endettement avant d'accorder le crédit, celui-ci est entièrement faussé. Il est donc essentiel que chaque institution ait une **connaissance fine de leurs clients** pour mieux évaluer les risques. Ceci doit notamment s'appliquer dans le cas de groupements, en effet, les banques comme la BOA qui accorde des crédits à des groupements de paysans devraient être informées sur les **coefficients d'endettement de chaque membre du groupe**. Si la BOA n'est pas prête à effectuer cette démarche, il serait intéressant qu'elle soit alors réalisée par les fédérations dès qu'elles en auront les compétences.

Un outil simple : la cartographie des institutions financières

Dans l'attente de la mise en place de ces dispositifs, de petits **outils plus simples** peuvent être mis à disposition. La **cartographie sous SIG** peut par exemple être une première approche. Lors de cette étude, une cartographie des zones d'influence des différentes institutions financières a été ébauchée (cf. Figure 14). Elle permet de **localiser dans quels fokontany les institutions ont des clients** et de limiter ainsi le phénomène de cavalerie. En effet, avant que soient mises en place les listes communes de l'ensemble des contractants, de telles cartes peuvent permettre d'attirer l'attention sur la présence d'autres institutions financières dans un *fokontany* d'où provient une demande de crédit.

C'est grâce à la participation des institutions qu'a pu être créée une base de données répertoriant les *fokontany* où chaque institution a des clients, ainsi que les communes et les districts correspondants pour éviter les doublons. Toutes les institutions n'ont pas été en mesure de fournir le **même niveau d'information**, et cette cartographie en résulte incomplète.

Elle permet toutefois d'illustrer ce que pourrait être ce type d'outil, et prouve également que les institutions sont **disposées à un tel échange d'information**. Il serait intéressant par la suite de renseigner le nombre de clients dans chaque *fokontany* pour **quantifier la répartition des institutions**.

CONCLUSION

Les causes de non remboursement de crédit sont **multiples** et concernent l'**ensemble des acteurs** du lac Alaotra: les Groupements de Semis Direct, le projet BV Lac et ses opérateurs, les institutions de microfinance et bancaire.

Comme il avait déjà été observé dans d'autres contextes, le **système de crédit à caution solidaire a ses limites** et ne fonctionne que dans certaines conditions. Au lac Alaotra, les stratégies paysannes sont essentiellement **individualistes** et le *fihavanana* malgache qui prône la solidarité et l'entraide trouve également ses limites lorsqu'il s'agit d'intérêt économique individuel. *A posteriori*, le système de crédit à caution solidaire semble donc **peu adapté au milieu agricole malgache du lac Alaotra** ; ce qui souligne l'importance d'une étude des stratégies paysannes avant la mise en place de tout outil financier. L'élaboration d'une typologie de comportements paysans face aux remboursements de ce type de crédit met en évidence les **différents facteurs** sur lesquels il faut jouer pour **favoriser un bon fonctionnement de la caution solidaire** et de bons comportements de remboursement. On peut rappeler parmi eux, l'importance des liens forts entre les membres, l'homogénéité de leur niveau de vie, ainsi qu'une bonne information et formation sur les modalités de crédit au sein du groupement.

L'un des atouts de la région du lac Alaotra est la présence de différentes institutions financières à l'origine d'une **offre diversifiée en crédit**, tant sur les objets de financement: crédit de campagne, crédit de stockage, crédit matériel...que sur le type de crédit: crédit individuel ou crédit en groupement à caution solidaire. Les possibilités étant variées, on peut se demander quel type de crédit faudrait-il privilégier ? Au regard des stratégies paysannes, le crédit individuel paraît plus approprié, toutefois le système de crédit à caution solidaire permet d'élargir l'accès au crédit à des paysans plus pauvres, sans garantie matérielle suffisante face aux **exigences du crédit individuel**. Cesser l'offre de crédit à caution solidaire c'est donc restreindre sensiblement l'accès au crédit et donc aux innovations techniques proposées par le projet BV Lac. L'objectif premier du projet étant l'augmentation et la stabilisation des revenus paysans, **l'approche crédit à caution se doit d'être conservée**. Toutefois, si le système est conservé tel quel, les non remboursements risquent d'augmenter jusqu'à mettre en péril le système et avec lui les groupements de paysans et les institutions financières.

Le système de crédit à caution solidaire doit donc **être considérablement renforcé**, et ce au niveau des différents points de faiblesses du système. L'option la plus adaptée serait sans doute un système hybride entre les deux types de crédit : c'est-à-dire un crédit proposé à des groupements paysans avec mise en place d'**une caution solidaire**, mais en le renforçant par une **très bonne information individuelle** au niveau des institutions financières. Et ce, afin d'éviter que le crédit à caution solidaire soit une minimisation des coûts de transaction pour l'institution financière, plutôt qu'une ouverture d'accès au crédit aux paysans les plus pauvres. Le problème majeur reste en effet, la **mauvaise connaissance des capacités d'endettement** de chaque membre du groupement, et la **non saisie des garanties**. Toutes les garanties ne sont pas facilement mobilisables, et rares sont les groupements ayant déjà saisi eux-mêmes des garanties. Le système doit donc être renforcé et un **double niveau de saisie** doit être mise en place **avec les fédérations**. Ceci est capital pour permettre un **transfert de compétences** et pérenniser le système de saisie après départ du projet. Pour l'instant ce

transfert va demander toute l'attention du projet, le **besoin en formations** étant énorme à tous les niveaux, du paysan à la fédération.

Par ailleurs, le crédit à caution solidaire ne doit être qu'une **étape pour atteindre à terme l'autofinancement**. Les passerelles entre crédit en groupement et crédit individuel doivent donc être développées tout en sensibilisant, dès à présent, les agriculteurs à l'**importance de l'épargne** pour l'autofinancement. Par ailleurs, le passage par le crédit pour l'adoption de nouvelles techniques agricole ne doit pas être systématique. Dans certains cas, les exploitations ont souvent des **problèmes de gestion de trésorerie** qui les empêchent d'épargner et d'investir au bon moment, et se dirigent naturellement vers le crédit. Des conseils et formations en gestion de trésorerie seraient sans doute plus appropriés dans ce cas, que de faciliter l'accès au crédit.

Dans tous les cas, il faut être conscient de la **complexité du financement des exploitations agricoles** et que la gestion des systèmes de crédit est difficile. De précédents projets de développement ont déjà fait l'expérience des **faiblesses de l'approche parcelle**. En effet, le ménage agricole malgache est une **unité économique et sociale**, le budget des activités agricoles est donc imbriqué dans celui des activités non agricoles et des besoins sociaux. Un crédit orienté uniquement vers une culture, ou une technique - comme les techniques SCV-, est donc voué à être utilisé par les ménages pour les **multiples besoins en financement** et non uniquement pour la mise en place d'une culture avec une technique particulière. Le projet BV Lac a déjà amorcé une **approche exploitation**, et il se doit de la renforcer au cours de la deuxième phase de projet. Il en va de la bonne réussite de ses actions et de la pérennisation de celles-ci, pour ne pas aller à l'encontre des objectifs en favorisant l'endettement des paysans. Au lac Alaotra, on distingue **7 grands types de paysans** qui n'ont pas les mêmes facteurs de production, les mêmes potentialités agronomiques, les mêmes capacités d'endettement et les mêmes priorités. Le crédit se doit donc d'être adapté par son montant aux différents types de paysans et d'éviter ainsi les erreurs passées en faisant courir **des risques trop importants à certains agriculteurs**. L'approche exploitation agricole doit permettre de prendre en compte au mieux **les activités non agricoles des ménages** qui représentent parfois l'essentiel du revenu de l'exploitation, ou y participent grandement et évite ainsi les risques d'endettement. A l'inverse les petites exploitations agricoles dont les récoltes de riz sont dépendantes des aléas climatiques et qui n'ont aucune activité extra agricole stable et régulière sont les plus vulnérables. Si des itinéraires techniques leur sont proposés pour compléter leurs revenus, ils doivent être adaptés à leur situation, donc très peu intensifs et en limitant le recours au crédit.

L'adoption des innovations techniques implique que les agriculteurs en aient, certes, les moyens – et donc la capacité d'endettement correspondante – mais également l'intérêt. Or, bien que la diffusion de ces techniques à large échelle soit intéressante pour limiter l'érosion des *tanety* et de ce fait, limiter l'ensablement des périmètres irrigués ; tous les agriculteurs du lac Alaotra **n'ont pas intérêt à mettre en place de telles cultures SCV**. Il est donc important pour le projet, de mieux cibler les paysans intéressés par ces techniques, pour ne pas offrir l'opportunité d'un crédit utilisé à d'autres fins, les précédents de **non remboursement de crédit-projet** étant nombreux au lac Alaotra.

Par ailleurs, les exploitations agricoles sont imbriquées dans un **système de services**, et c'est seulement en **facilitant l'accès** à ces différents services : approvisionnement, commercialisation, technique agricole, et en renforçant les capacités des acteurs qu'une **situation saine et stable de remboursement** de crédit pourra être obtenue.

Bibliographie

- Adéchoubou, M. and J. Woodfin (2003). Madagascar - Le secteur de la microfinance: Diagnostic et analyse des opportunités d'investissement, USM/FENU, PNUD.
- AFD (2005). "Analyser l'impact d'un projet de microfinance: l'exemple d'ADéFI à Madagascar."
- BAD and CIMA (2003). "Madagascar, revue du secteur agricole." 56 p.
- Belloncle (1985). "La mise en place d'associations paysannes « partenaires » de la SOMALAC." Rapport de mission n°1 Avril 1985: 54 p.
- Belloncle (1986). "Evaluation des associations paysannes au sein de la SOMALAC." Rapport de mission n°4 septembre 1986: 69 p.
- BEST (2007). Rapport d'activités trimestriel BV Lac Juillet - Septembre 2007: 16 p.
- BNI. (2007). "Les chiffres clefs de la BNI Madagascar." Retrieved 21/11/2007, from www.bni.mg.
- BRL (2005). "Rapport de démarrage de la saison 2004-2005".
- CGAP (2005). Revue de l'efficacité de l'aide pour la microfinance (CLEAR) - Madagascar. Revue CLEAR Madagascar, Antananarivo CGAP.
- Charpentier, H. (2006). "Mission d'appui à Madagascar auprès du GSDM et du projet BV Lac Alaotra: du 27 Février au 13 Mars 2006" SCEA La Boisfarderie: 14 p.
- CIRAD (2000). "Les activités du CIRAD en agroécologie: Semis direct sur couverture végétale permanente." CIRAD-CA Programme Ecosystèmes Cultivés: 24 p.
- Cordellier, S. and B. Didiot (2002). "L'État du monde en 2003: annuaire économique et géographique mondial" (22° éd, Paris, Éditions La Découverte): 200-206 p.
- Cordellier, S. and B. Didiot (2005). "L'État du monde en 2006: annuaire économique et géographique mondial" (26° éd, Paris, Éditions La Découverte): 191-197 p.
- Crédit.Agricole. (2007). "Madagascar : BNI Madagascar." Retrieved 21/11/2007, from www.credit-agricole.fr.
- Dabat, M.-H. (2007). "Note n°9 du Suivi-Evaluation : Mission à Ambatondrazaka du 16 au 20 octobre 2006 et exploitation ultérieure de documents détenus par la Cellule." Projet de Mise en Valeur et de Protection des Bassins Versants du Lac Alaotra: 21 p.
- Devèze, J. (2006). "Réflexions sur l'avenir des agricultures familiales du lac Alaotra à Madagascar." Document de travail provisoire: 38 p.
- Durand, C. and S. Nave (2007). "Les paysans de l'Alaotra, entre rizières et tanety. Étude des dynamiques agraires et des stratégies paysannes dans un contexte de pression foncière, Lac Alaotra, Madagascar." Rapport de stage de 1ère année IRC, CIRAD: 123 p.
- FERT. (2007). "Le réseau CECAM : un réseau financier mutualiste pour un développement rural durable." Retrieved 26/11/2007, from http://www.fert.fr/missions/fiches/madagascar_financier.htm.
- Fouillet, C. (2006). "La Microfinance serait-elle devenue folle ? Crise en Andhra Pradesh (Inde)." BIM: 25 avril 2006.
- Fraslin, J.-H. (2000). "Les CECAM de Madagascar : Une Institution Mutuelle de Crédit Agricole. A la recherche d'une réponse appropriée aux besoins spécifiques des agriculteurs." 18 p.
- FTHM (2006). "Etudes des procédures de financement des associations paysannes. BOA Madagascar." Rapport final: 44 p.
- Gannon, F. and F. Sandron (2003). Convention de solidarité et intérêt collectif dans une communauté rurale malgache. Colloque: Conventions et institutions: approfondissements théoriques et contributions au débat politique. La Défense.

- Heney, J. (2004). "Améliorer les capacités de gestion financières des ménages ruraux." Nouveau regard sur le financement agricole FAO n°6: 87 p.
- Heney, J. (2005). "Expliquer les notions de cash flow et d'épargne." Parler d'argent FAO n°1: 22 p.
- Husson, O. and L. Séguy (2002). "Vers une agriculture durable: Le semis direct sur couverture permanente." Plaquette de présentation CIRAD.
- Lapenu, C. (2001). "Le financement de l'agriculture dans un contexte de libéralisation : quelle contribution de la microfinance? Le cas de Madagascar " ATP – Cirad 41/97 – Cerise: 55p.
- Lapenu, C. (2002). Le taux d'intérêt en question. Le financement de l'agriculture familiale dans le contexte de la libéralisation: quelle contribution de la microfinance? Séminaire de Dakar Fiche d'approfondissement n°4: 8 p.
- Lapenu, C., Y. Fournier, et al. (2002). Potentialités et limites de la caution solidaire. Le financement de l'agriculture familiale dans le contexte de libéralisation : quelle contribution de la microfinance ?. Séminaire de Dakar Fiche d'approfondissement n° 8
- MAEP (2004). "Compte rendu de la visite au lac Alaotra du 06 et 07 juin 2004." 50 p.
- MEFB (2004). "Revue d'Information Économique, Publication trimestrielle de la direction Générale de l'Économie, Antananarivo." 19 p.
- MEFB, SG, et al. (2004). Synthèse du document de Stratégie Nationale de MicroFinance à Madagascar (SNMF) 2004-2009.
- Ottino, P. (1960). "Enquête sur les structures sociales de la région de l'Anony." Orstom ronéo 70 p.
- Penot, E. (2007). "Appui au volet "Professionalisation des organisations de producteurs" du projet BV Lac " Rapport de mission n°4 Février 2007: 14 p.
- Penot, E. (2007). Mise en place du réseau de fermes de références avec les opérateurs du projet, Projet BV Lac Cellule de maîtrise d'oeuvre déléguée CIRAD: 40 p.
- Penot, E. and O. Deheuvels (2007). Modélisation économique des exploitations agricoles. Modélisation, simulation et aide à la décision avec le logiciel Olympe. Paris, L'Harmattan.
- PNUD (2004). "Inventaire nationale des organisations financières de proximité (OFP) à Madagascar." Projet d'Appui à la Microfinance (PAMF): 233 p.
- PNUD (2006). "Rapport National sur le Développement Humain, Madagascar 2006. Chapitre 2: Evolution des indicateurs du développement humain à Madagascar." 16 p.
- Projet-BV-Lac (2006). "Mise en valeur et Protection des Bassins versants du Lac Alaotra." Document du projet: 3 p.
- Rakotoarison, B. and N. H. Ratsitoarimanga (2006). "Microfinance rurale à Madagascar: Le grenier commun villageois." Grain de Sel Forum n°36 septembre-novembre 2006: 2 p.
- Ribier, V. (2006). "L'agriculture malgache dans le contexte des négociation commerciales internationales, Constats et recommandations." Rapport de mission Cabinet JEXCO projet n° 23a. Programme d'appui à l'intégration des états ACP dans le système commercial multilatéral (SCM), : 92 p.
- Roberts, R. A. J. (2005). "Assurance des récoltes dans les pays en développement." Organisation des Nations Unies pour l'agriculture et l'alimentation (Rome): 63 p.
- Roesch, M. (2006). "Des dettes jusqu'à ne plus en vivre." BIM n°11: 11 avril 2006.
- Sarrasin, B. (2003). "Madagascar, un secteur minier en émergence, entre l'environnement et le développement." Afrique Contemporaine: 127- 144 p.
- Séguy, L. and S. Bouzinac (1999). "Cultiver durablement et proprement les sols de la planète, en semis direct." CIRAD-CA/GEC: 65 p.

- Teyssier, A. (1994). Contrôle de l'espace et développement rural dans l'ouest Alaotra : de l'analyse d'un système agraire à un projet de gestion de l'espace rural. Thèse de géographie Université Paris I Panthéon Sorbonne: 473 p.
- Wagner, E. (2004). Etude et mise en place d'un système de crédit solidaire dans la région du lac Alaotra, Madagascar, IEP Toulouse: 78.
- Wampfler, B. (2004). "La centralisation des risques : une nécessité pour la microfinance ?" BIM: 16 novembre 2004.
- Wampfler, B. and C. Lapenu (2002). Résumé exécutif du séminaire international de Dakar. La microfinance au service de l'agriculture familiale. Dakar, Sénégal, DGCID, 36 p.
- Wilhelm, L. and O. Ravelomanantsoa (2006). "Première approche de la problématique famille/genre/jeunes ruraux pour appréhender le devenir des agricultures familiales autour du Lac Alaotra." AFD: 48 p.

Table des Annexes

Annexe 1 : Carte de Madagascar.....	2
Annexe 2 : Histoire politique de Madagascar depuis l'indépendance et évolution de sa politique agricole.....	3
Annexe 3 : Périmètres irrigués et rizières à mauvaise maîtrise de l'eau.....	6
Annexe 4 : Exemples de cultures en semis direct sur couverture végétale (SCV)	7
Annexe 5 : Calendrier de l'étude.....	8
Annexe 6: Projet BV Lac	9
Annexe 7 : Les opérateurs techniques contractés par le projet BV Lac.....	10
Annexe 8: Guide d'entretien pour les groupements de crédit solidaire	13
Annexe 9 : Guide d'entretien pour les agriculteurs individuels.....	15
Annexe 10 : Evolution de l'offre en crédit au lac Alaotra à partir des années 60.....	18
Annexe 11 : Fiche type de crédits n°1 : Le crédit matériel.....	20
Annexe 12 : Fiche type de crédits n°2 : Le crédit stockage ou GCV.....	21
Annexe 13 : Fiche type de crédits n°3 : Les caisses féminines.....	22
Annexe 14 : Des risques différents en fonction du type d'agriculteur : données économiques	23
Annexe 15 : Outils de sensibilisation à l'épargne et de gestion de trésorerie.....	24
Annexe 16 : Description du logiciel Olympe.....	26
Annexe 17 : Tableaux de sorties sous Olympe	27
Annexe 18 : Tableau récapitulatif des fédérations	28
Annexe 19 : Table des matières	30
Annexe 20 : Tables des figures et des tableaux	32

Annexe 1 : Carte de Madagascar



Source : Document BV Lac

Annexe 2 : Histoire politique de Madagascar depuis l'indépendance et évolution de sa politique agricole

La politique agricole à Madagascar a suivi les mêmes évolutions que beaucoup d'autres pays africains qui sont passés par des cycles d'interventionnismes des gouvernements et de retrait. Ainsi après l'indépendance (1960), le gouvernement a d'abord accru son intervention sur les marchés agricoles. Une politique inverse s'est instaurée dans les années 80 avec une transition d'un système de commercialisation et de distribution alimentaire étatique vers un marché libéralisé. Cette transition a été très graduelle et se poursuit encore (Minten, Zeller, 2000).

<p style="text-align: center;">Première république : Madagascar reste liée à la France</p> <p>Après plus de 60 ans sous le statut de colonie française, Madagascar retrouve officiellement son indépendance le 26 juin 1960. La première république de Madagascar, dirigée par Philibert Tsiranana, conserve des liens étroits avec la France par le biais d'Accords de coopération. Tsiranana reste à la tête du pays jusqu'en 1972 où il quitte le gouvernement sous la pression de manifestations anti-néocolonialistes (Andriamirado, Mauro, 1995). Madagascar connaît alors 3 années de troubles qui aboutissent à la mise en place d'un gouvernement militaire de transition. En juin 1975, un nouveau gouvernement se forme autour de l'amiral Didier Rastiraka.</p>	<p style="text-align: center;">Deuxième république : Didier Ratsiraka, 16 années de socialisme révolutionnaire</p> <p>Le 15 juin 1975, Didier Ratsiraka est officiellement nommé chef d'État. Une nouvelle ère commence, celle de l'affirmation de l'indépendance nationale et d'une révolution socialiste. Le pays vote par référendum l'approbation de la « Charte de la Révolution Socialiste Malagasy » (également appelée « Boky Mena » ou « Livre Rouge ») et adopte une nouvelle Constitution instituant la Deuxième République (Andriamirado, Mauro, 1995). Mais malgré des promesses démocratiques et un programme de « Réconciliation Nationale », Madagascar plonge dans un régime plus en plus autoritaire et les inégalités se creusent. La presse est censurée et un unique parti politique d'opposition est autorisé.</p>	<p style="text-align: center;">2^{ème} septennat de Didier Ratsiraka</p> <p>Malgré une économie qui se détériore progressivement, Ratsiraka est réélu en 1982 mais dès 1983, le gouvernement malgache est contraint à l'ajustement structurel. Sur les conseils des économistes de la Banque mondiale, Ratsiraka effectue un virage important dans son modèle de production, passant du collectivisme agraire au capitalisme d'exportation (Sarrasin, 2003).</p>
--	---	---

La politique agricole :

En 1976, l'Etat s'engage dans la Révolution nationale démocratique, qui conduit dans le domaine agricole à la **nationalisation des services d'approvisionnement en intrants**, des activités de transformation, en particulier les **grandes rizeries**, des activités de commercialisation et de distribution et des **services de crédit** par le **contrôle du système bancaire** (BTM pour l'agriculture).

La production et la distribution sont organisées sur des bases collectives par la création de coopératives. Les prix sont administrés par l'Etat et l'agriculture est fortement taxée, en particulier les cultures d'exportation. Cette politique conduit à une **dégradation de la fourniture de biens et services** (approvisionnement en intrants, commercialisation des produits, vulgarisation, recherche, transport, crédit rural...), à une baisse des prix réels aux producteurs sur les produits d'exportation, conséquence directe de la taxation, ainsi qu'une baisse des prix réels aux producteurs sur les produits vivriers, conséquence de la politique d'approvisionnement adoptée. On observe alors une **baisse de la production** de café, girofle, vanille, poivre..., **l'inexistence de nouvelles filières d'exportation**, la diminution des recettes d'exportation et le **gonflement des importations** alimentaires.

A partir de 1982, l'Etat entame des discussions avec le FMI et la Banque mondiale pour le lancement d'un **Plan d'Ajustement Structurel** qui conduit à un **timide retour à la libéralisation** des activités de collecte, de transformation et de distribution des produits agricoles (1983 : légalisation des marchés parallèles de riz en dehors des deux zones majeures de production ; 1986 : libéralisation totale du commerce du riz ; 1987-1988 : libéralisation totale des exportations à l'exclusion de la vanille).

Source : d'après Lapenu,, 2001

3^{ème} septennat de Didier Ratsiraka

En 1989, Didier Ratsiraka est réélu pour un troisième septennat consécutif. Ce mandat sera celui d'un relâchement du dogme socialiste. Plusieurs soulèvements populaires appellent un changement, Ratsiraka y répond en éliminant la censure sur la presse et autorisant la création de nouveaux partis politiques. Madagascar entre alors dans une période mouvementée : tentative de coup d'état en 1990, manifestations pour l'abrogation de la Constitution de 1975 et finalement grève générale illimitée en 1991. L'opposition se regroupe au sein du « Comité des Forces Vives ». L'état d'urgence est décrété en juillet 1991, Ratsiraka est contraint d'accepter les négociations concernant la formation d'un gouvernement transitoire (Andriamirado, Mauro, 1995). Trois mois plus tard, un accord entre toutes les forces politiques nomme Albert Zafy (leader des manifestations populaires) président de la Haute Autorité de l'État pour 18 mois.

Troisième république : une nouvelle constitution mais une continuité économique

Une nouvelle Constitution est adoptée en 1992 malgré des résistances « fédéralistes » pro-Ratsiraka. Au début de l'année 1993, les élections présidentielles donnent victoire à Albert Zafy (66,74 %) face à Didier Ratsiraka (33,26 %). Zafy proclame la troisième république mais poursuit une politique économique conforme aux exigences de la Banque mondiale : réformes libérales et privatisations. Cependant, les budgets ne s'équilibrent pas et la dette extérieure ne cesse de croître¹. Zafy est destitué par la Cour Constitutionnelle et Didier Ratsiraka est réélu aux élections de 1997. Finalement, entre 1970 et 1990, les conditions économiques et sociales de Madagascar se sont globalement détériorées. L'ajustement structurel a notamment eu pour conséquence de multiplier par 4 le montant des prêts contractés par le gouvernement malgache (dont le principal bailleur reste la Banque mondiale) (Sarrasin, 2003). En 1999, la dette extérieure s'élève à 4,41 milliards US\$, soit 104% du PNB. Cette année là, Madagascar a remboursé 166 millions US\$ au titre de service de la dette. Ce montant représente 4,5% du PNB, à comparer aux taux de 1,9% consacré à l'enseignement et 1,1% consacré à la santé (Millet, 2002). En 2001, le service de la dette accapare plus de 25% des revenus du pays. Les institutions financières internationales annoncent que Madagascar atteint le stade des PPTE (Pays Pauvres Très Endettés). Ceci lui donne droit à une réduction du service de la dette estimée à 62 millions US \$ par an entre 2001 et 2019. D'après l'évaluation faite en 2001 par les économistes de la Banque mondiale, près de 70 % de la population malgache vit sous le seuil de pauvreté, contre 43 % au moment de l'indépendance. En outre, 70 % de la population vit en milieu rural, bien que l'agriculture représente moins de 35 % de la production nationale. En d'autres termes, 68 % de la population est pauvre et vit en milieu rural (Sarrasin, 2003, d'après Banque mondiale, 1996).

La politique agricole :

Au cours des dernières années, la politique macroéconomique du pays a été définie par les **Documents cadres de politique économique** (DCPE). Pour le secteur agricole, « l'accent est mis sur la participation accrue des producteurs dans les services de soutien à la santé animale, la gestion de l'eau, le crédit ou la commercialisation des intrants. L'Etat continue son appui à la recherche et à la vulgarisation agricoles, ainsi qu'à la promotion et la diversification des exportations agricoles (...). Le gouvernement n'interviendra plus dans le marché du riz et a cessé d'encourager les importations de riz » (DCEP, 1996).

Madagascar étant éligible à l'initiative de réduction de la dette des pays pauvres très endettés (PPTE), les DCPE sont dorénavant remplacés par le **Document de stratégie de réduction de la pauvreté** (DSRP).

Le Gouvernement malgache qui a beaucoup avancé dans le processus de libéralisation de l'économie (démantèlement des mécanismes de contrôle des prix) et de privatisation (désengagement de l'Etat des activités économiques) s'est lancé dans un processus de décentralisation au profit des « provinces autonomes ». Ce processus en cours s'est accompagné d'un réajustement du jeu des acteurs intervenant dans le développement agricole, à savoir les structures publiques (Ministère de l'agriculture, service national de recherche FOFIFA...), les prestataires privés, les organisations de producteurs agricoles (OPA) et les organisations non gouvernementales (ONG).

Source : d'après Lapenu, 2001

Crise politico-économique de 2002 : Madagascar vers une politique toujours plus libérale

Les élections présidentielles de 2002 opposent Marc Ravalomanana (maire d'Antananarivo) à Ratsiraka. Ravalomanana prétend être vainqueur dès le premier tour avec 53% des suffrages, résultat contesté par Ratsiraka qui refuse de quitter le pouvoir. La polémique s'instaure et précipite la Grande île dans la plus grave crise politique qu'elle ait connue depuis son indépendance (Cordellier, Didiot, 2002). La réaction de l'ancien président soulève une grève générale et des manifestations s'organisent pour réclamer le départ de Ratsiraka. Le désaccord oppose les deux candidats pendant plusieurs semaines, jusqu'à ce que Ravalomanana finisse par s'autoproclamer Président de la République. Ratsiraka se retire à Tamatave, premier port de l'île, et tente de former un gouvernement. Ravalomanana fait de même à Antananarivo. La situation est critique, des barrages routiers se mettent en place, isolant la capitale du reste du pays et bloquant les échanges avec les villes portuaires (Cordellier, Didiot, 2002). Deux réunions de conciliation se tiennent à Dakar mais les deux hommes ne parviennent pas à trouver un accord. Finalement, les États-Unis puis la France finissent par reconnaître en juin 2002 Marc Ravalomanana comme Président et Didier Ratsiraka quitte le pays pour s'établir en France. Cette longue crise politique n'aura pas été sans conséquence pour l'économie de l'île. Le prix des produits de base augmente, et rapidement tous les secteurs sont touchés (textile, transports...). Le pays se trouve paralysé, la banque centrale ne fonctionne plus, les collectes de produits agricoles dans les campagnes sont interrompues (Cordellier, Didiot, 2002). En 2004, Madagascar bénéficie d'une nouvelle réduction de la dette mais l'économie reste très fragile. Le gouvernement décide d'instaurer une nouvelle monnaie, l'ariary (1 ariary = 5 francs malgaches). Entre janvier et avril 2004, l'ariary perd 50 % de sa valeur par rapport au dollar, l'inflation frôle les 25 %. Les conséquences de la hausse des prix sont durement ressenties par la population. En 2006, malgré une chute de popularité, Marc Ravalomanana est réélu et poursuit son programme de politique ultra libérale.

Quel bilan après la crise ?

En 2005, les Nations Unies classent Madagascar en 146^{ème} position sur 177 pays pour l'Indice de Développement Humain (IDH = 0,469 en 2002, Cordellier, Didiot, 2005). Bien que l'espérance de vie ait augmenté de 5 ans depuis 1995, elle atteint péniblement les 55 ans en 2006. Le PIB par habitant continue de chuter¹, les prix augmentent et les salaires stagnent (le SMIC malgache ne dépasse pas les 20 euros). En juillet 2006, Madagascar a signé une nouvelle FRPC (facilité pour la réduction de la pauvreté et la croissance) avec le FMI. Entre 2005 et 2007, le taux de croissance économique semble se stabiliser autour de 5,5 % et le président Ravalomanana cherche à présent à attirer les investisseurs étrangers à Madagascar.

Source : d'après Lapenu., 2001

Annexe 3 : Périmètres irrigués et rizières à mauvaise maîtrise de l'eau



Aménagements SOMALAC



Rizières inondées par le débordement du lac Alaotra



Vallée Marianina : au fond : rizières en périmètre irrigué (RI), devant : rizières à mauvaise maîtrise d'eau (RMME)

Annexe 4 : Exemples de cultures en semis direct sur couverture végétale (SCV)



Haricot en contre-saison sur riz en RMME



Vesce sur riz sur RMME



Haricot-Vesce sur riz en *baiboho*



Choux sur riz en *baiboho*



Maïs-Dolique en *baiboho*



Mulch de Maïs-Dolique



Manioc-Brachiaria

Annexe 5 : Calendrier de l'étude

	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre
Le contexte						
Compréhension du projet	■	■	■			
L'histoire du crédit au lac	■	■	■			
L'offre en crédit						
Les IMF et l'offre en crédit (biblio BEST et BV Lac)	■	■	■	■		
Enquêtes auprès des IMF (BOA, OTIV, CECAM, BNI)		■	■	■	■	
L'offre des usuriers			■	■		
Les défaillances de la caution solidaire						
Enquêtes collectives auprès des groupements Rive Ouest				■	■	■
Enquêtes collectives auprès des groupements VM-VSE				■	■	■
Enquêtes collectives auprès des groupements Rive Est					■	■
L'adaption du crédit aux différents types d'agriculteurs						
Enquêtes individuelles Rive Ouest				■	■	
Enquêtes individuelles VM-VSE				■	■	
Enquêtes individuelles Rive Est					■	■
Missions d'E.Penot et/ou de B.Wampfler (terrain, synthèse)						
Restitutions intermédiaire et finale au projet BV Lac		■		■	■	■

Annexe 6: Projet BV Lac

Conçu en 2000 et démarré en 2003 pour durée de 5 ans, le Projet « **Mise en valeur et protection des bassins versants du lac Alaotra** » (BV Lac) constitue le prototype en vraie grandeur de la mise en application de l'approche "Bassins Versant" sur laquelle repose le programme national "Bassins versant – Périmètres irrigués" que le MAEP vient de concrétiser dans une lettre de politique ad hoc en 2006.

L'organisation du projet est la suivante :

Maîtrise d'ouvrage : MAEP
Maîtrise d'œuvre déléguée : CIRAD (département TERA)
Financement : AFD (6,77 M€) et République de Madagascar (1,8 M€)

Les zones d'intervention du projet BV Lac concernent:

- Les **bassins versants des rivières Imamba et Ivakaka** à l'ouest du lac, zone de forte pression migratoire ;
- Les **hauts bassins versants des Vallées Sud-Est**, zone très accidentée et de peuplement traditionnel ;
- Les **périmètres irrigués de la vallée Marianina et du PC15**, et leurs proches bassins versants, avec des OP déjà anciennes.

Ces zones d'action a été progressivement étendue à d'autres collectivités territoriales en réponse à la demande des partenaires locaux.

Les objectifs du projet sont triples :

1. Accroître et sécuriser les revenus des producteurs agricoles
 - **Augmentation de la productivité** dans les zones irriguées et une **sécurisation de la production** des cultures annuelles dans les *tanety* et zones intermédiaires entre plaine et colline
 - **Amélioration de la performance** des zones RMME afin d'atténuer les risques climatiques
 - **Meilleure gestion** des productions agricoles et une meilleure intégration agriculture-élevage
 - **Favoriser le crédit** de campagne, conditionnalité de mise en œuvre des techniques dans un premier temps (l'objectif étant par la suite la capitalisation et l'autofinancement des campagnes de cultures)
2. Préserver les ressources naturelles et sécuriser les investissements d'irrigation en aval
 - **Développement de techniques agricoles** garantissant une exploitation durable et génératrice de revenus (intensification)
 - **Meilleure gestion des ressources** renouvelables dans les bassins-versants
3. Aider les organisations de producteurs et les communes rurales à devenir les maîtres d'œuvre d'actions de développement en s'appuyant sur la compétence technique de prestataires locaux
 - **Promouvoir des mécanismes de gestion** basés sur des apports financiers des producteurs proportionnels aux services rendus par l'organisme paysan gestionnaire du périmètre
 - **Favoriser l'effort de formation** permettant aux acteurs locaux de maîtriser davantage les moyens de leur développement
 - **Favoriser l'effort de clarté** sur l'utilisation des fonds et la circulation de l'information

Le projet BV lac est un **projet pilote** et a vocation de montrer la faisabilité de certaines actions pour les extrapoler au niveau national : premier guichet foncier effectif, aide à la structuration de la FAUR (fédération des Associations d'Usagers de l'Eau), fort développement des systèmes SCV (Systèmes à couverture vives) ou plus de 60 % des superficies SCV nationales sont présentes, crédit a caution solidaire ...

Le projet se veut donc un lieu de **diffusion d'innovations techniques et institutionnelles** et de **production de référentiels méthodologiques** à partir de ses opérations-pilotes.

Annexe 7 : Les opérateurs techniques contractés par le projet BV Lac

BRL : Bas Rhône Languedoc



Origine :

BRL (Bas Rhône Languedoc) créée en 1955 sous forme de Société d'Aménagement Régional, est aujourd'hui un groupe siégeant à Nîmes, France composé de : la maison mère CNARBRL, et de 4 filiales : BRL exploitation, BRL ingénierie, BRL espaces naturels et BRL PREDICT services. BRL est notamment responsable de l'aménagement hydraulique du sud de la France, mais est également présent dans le monde.

A Madagascar, BRL intervient depuis les années 80's et implante ses filiales au début des années 90. Il s'occupe alors à l'aménagement hydraulique, l'amélioration des pistes, le développement territorial global.

BRL est présent au Lac Alaotra depuis 1990 pour appuyer la Fédération des Usagers du Réseau (la FAUR) dans sa gestion des périmètres rizicoles irrigués. Afin d'augmenter les capacités de financement des coûts d'entretiens, BRL d'une part introduisit des variétés de riz hautement productive (Sebota). Et d'autre part, BRL commença à diffuser les techniques de SCV dans le but de lutter en amont contre l'ensablement des périmètres. Depuis 2001, BRL travaillait avec une quarantaine de paysans individuels pour la diffusion de ces techniques dans la Vallée Marianina et le PC15.

Organisation :

La diffusion des techniques se faisait au départ entre techniciens et paysans individuels. Mais le nombre de demandes ayant fortement augmenté, le type d'organisation a été modifié et l'approche se fait par groupement.

Des GSD ou Groupement de Semis Direct ont ainsi été formé pour répondre à 4 objectifs :

- Formation technique
- Accès à l'information
- Approvisionnement en intrants
- Commercialisation des productions

Par ailleurs, BRL a formé plus particulièrement certains paysans en tant qu' Agent Vulgarisateur de Base (ADB) pour épauler les techniciens dans leur travail de diffusion technique. L'organisation est donc la suivante : 1 ingénieur agronome local, 1 ingénieur agronome expatrié, 1 superviseur par 'terroir', 11 techniciens (niveau lycée agricole) et 10 AVB.

Activités :

En 2003, BRL a été contracté par le projet BV Lac afin de diffuser les techniques de SCV à plus grande échelle autour du lac.

Leur zone de travail couvre la rive est du Lac, la vallée du sud est (Vallée Marianina, PC15, Plaine d'Ato) ainsi qu'une partie de la rive ouest (Imamba Ivakaka).

En 2003-2004, BRL a travaillé avec 559 paysans regroupés en groupement de semis direct, diffusant les techniques de SCV sur 75ha. Cette dernière campagne 2006-2007, le nombre d'adoptants a presque doublé (968 paysans) pour une surface de 433ha. Mais une analyse en cohorte n'ayant pas été réalisée, il est difficile de savoir quelle part des adoptants de 2003, continue actuellement ces techniques.

AVSF : Agronomes et Vétérinaires Sans Frontières



Origine :

Agronomes et Vétérinaires Sans Frontières est une association issue depuis 2004 de la fusion entre Vétérinaires Sans Frontières France (AVSF-F) et le Centre International de Coopération pour le Développement Agricole (CICDA). Ils ont des projets de développement sur le continent sud américain, africain et asiatique.

A Madagascar, AVSF a été contracté par le projet BV Lac, et assurait au départ deux volets distincts : un volet de gestion des ressources agro-pastorales et un volet de santé animale. Ces deux volets ont fusionné en 2006 en insistant sur l'aspect qualitatif de la diffusion des systèmes de culture agro écologiques et pour mieux appréhender les exploitations avec une vision plus globale.

Organisation :

Un chef de projet AVSF a sous sa responsabilité 3 assistants techniques dont 2 expatriés (volet santé animale et volet gestion des ressources agro-pastorales), un superviseur technique pour l'appui organisationnel qui lui-même gère une équipe de 6 techniciens de terrain (dont 4 pour l'agriculture et 2 pour l'élevage). AVSF a également le projet de former des Agents Vulgarisateurs de Base (AVB) pour 2007-2008.

Activités :

Lors de la campagne 2004-2005, l'équipe AVSF a obtenu des résultats médiocres tant sur le plan qualitatif que quantitatif et des mesures correctives ont donc été mises en place. En fin de campagne 2005-2006, AVSF avait encadré 290 paysans sur une superficie de 88 ha (dont 34 ha de SCV et 7 ha de RMME). De plus, 47 ha d'enherbement (protection de pentes, soles fourragères, etc.) ont été installés début février 2006, 12 étables fumières construites et fonctionnelles.

Dans le cadre du volet santé animale, un réseau d'Auxiliaires Communautaires en Santé Animale (ACSA), a été mis en place autour du lac. C'est ainsi que 40 ACSA ont été formés, évalués et équipés pour intervenir sur 14 communes des deux rives du lac. Leurs domaines d'intervention sont : la prophylaxie des animaux, l'organisation et animation de réunions de sensibilisation des paysans, le conseil en amélioration des élevages villageois, la surveillance épidémiologique...

SD Mad : Semis Direct de Madagascar



Origine :

SD Mad est une société créée en 2003 avec le début du projet BV lac afin de répondre à la demande en semences utilisées pour la diffusion de SCV.

Elle se divise en 2 filières :

- SD Mad Production : pour la production de semences
- SD Mad Diffusion : pour la diffusion des techniques de SCV sur les RMME.

Dans un premier temps, SD Mad devait répondre à la demande en semences de riz, maïs et plantes de couvertures essentiellement, pour la diffusion des SCV. Les semences sont produites à la fois sur des terrains loués par SD Mad (10ha au nord est), ainsi que sur des parcelles paysannes par le biais d'une contractualisation. Au départ les semences produites étaient essentiellement du soja, du maïs, du riz pluvial (B22, Fofifa 154) et du *Brachiaria humidicola*.

A côté de cette activité de production de semences, SD Mad réalise également la diffusion des techniques de SCV et ceci sur les RMME de la rive est du lac.

Organisation :

L'équipe de SD Mad Production se subdivise en : Sélection et conservation - où 1 ingénieur et 3 agents techniques travaillent - et en SD Mad Production, proprement dite où travaillent 2 techniciens, 2 agents techniques (équivalents aux chefs de culture temporaire de la partie diffusion) et 7 chefs d'équipe.

L'équipe de SD Mad Diffusion est constituée d'un ingénieur, de 5 techniciens et de 20 chefs de culture temporaire (CCT) ayant un niveau BEPC et ayant suivi une petite formation (3 jours). Pour épauler ces 20 chefs de culture, 40 jeunes paysans sont engagés à la journée en tant que chefs d'équipe lors de l'installation des cultures pour encadrer les paysans.

Activités :

Les activités de SD Mad Diffusion concernent essentiellement la diffusion de variétés de riz pluvial : Fofifa 154 et Sebota dans les Rizières à Mauvaises Maîtrise d'Eau (RMME). Pour la campagne 2004-2005, 318 paysans ont développé ces techniques sur un total de 220ha. Pour 2005-2006, l'objectif initial de 3000ha a été revu à la baisse pour une réalisation finale de 1048ha, soit 641 paysans. Quand à la campagne de 2006-2007, 504ha ont été réalisés.

Il faut noter que lors de la sécheresse de la campagne de 2005-2006, les rendements ont été médiocres, et de très nombreux paysans n'ont pu rembourser leur crédit intrant fourni par l'opérateur (taux de recouvrement de 17%).

ANAE : Association Nationale d'Actions Environnementales

Organisation :

L'ANAE a une organisation par terroir : chaque technicien de terroir étant secondé par un technicien paysan, et un technicien d'encadrement descendant fréquemment sur le terrain pour suivre et appuyer les techniciens de terroir. Pour la campagne 2006-2007, l'ANAE a intégré dans son dispositif des Agents Vulgarisateurs de Base, les « techniciens paysans », au nombre de 4, qui sont des paysans adoptants identifiés comme capables de mener des groupes et ayant bien acquis les techniques. Ces techniciens paysans ont été formés chez TAFE et appuient les techniciens terroirs.

Activités :

L'ANAE a commencé à travailler avec le projet avec le contrat de reboisement et de correction de *lavaka* en 2004-2005. Depuis 2005-2006, l'ANAE a réorienté ses actions sur la diffusion des SCV. Elle a travaillé sur 4 terroirs : Morarano Chrome (Ankoririka et Maheriara), Ambatomainty (Andrebakely et Marotaolana), Ambohitrarivo.

BEST : Bureau d'Expertise Sociale et de diffusion Technique



Organisation :

L'équipe est formée de 11 socio organisateurs, responsables chacun des groupements paysans d'une zone particulière, d'un socio organisateur responsable des super structures (fédérations), d'un responsable crédit, le tout sous la direction d'un coordianteur.

Activités :

Le bureau BEST vient en appui à l'ensemble des opérateurs techniques pour l'animation et la formation des groupements paysans. Il a également appuyé ces groupements dans leur démarche d'accès au crédit bancaire et a réalisé le suivi des remboursements ainsi que des actions de recouvrement.

Annexe 8: Guide d'entretien pour les groupements de crédit solidaire

Nom du groupement :		
Type de groupement :		
Nom et fonctions des personnes enquêtées :		
Nombre de membre dans le groupement :		
Nombre de personnes dans l'ACCS en 04-05 :	05-06 :	06-07 :

1.- L'organisation du groupement :

- Date et raisons de création du groupement :
- Y a-t-il eut exclusion, départ, arrivée de nouveaux membres et pourquoi ?
- Conditions à remplir pour appartenir au groupement :

Les simples membres :

- Liens entre les membres (famille, voisins) :
- Se sont-ils cooptés ?
- Alphabétisation des membres :

Les membres du bureau :

- Pour combien de temps est élu le bureau ?
- Combien de personnes s'étaient présentées au poste de président, trésorier ?
- Y a-t-il déjà eut changement des responsables et pourquoi ?
- Comptabilité : personne extérieure ou par le trésorier lui-même ?
- Y a-t-il une autre personne qui a les mêmes compétences dans le groupement ?
- Quelle est la transparence des comptes, i.e. y a-t-il des vérifications/approbations par les autres membres ?

Circulation de l'information :

- Quelle fréquence des réunions ? Quelles raisons des réunions ?
- Quel mode de prise de décision ?

Les activités :

- Les activités du groupement (crédit, diffusion tk, achat intrants, stockage, vente...) :
- Début de l'activité de financement :
- Raisons de la mise en place de ce système de financement :
- Forces et faiblesses selon eux du système de financement :

Forces	Faiblesses

2.- Le fonctionnement pour le crédit :

➤ La demande de crédit

- Quel montant de crédit peut-on demander ?
- Est-ce un montant global ou par membre ?
- Les montants peuvent-ils être différents suivant les membres ?
- Comment se calcule le montant de crédit demandé ?
- Y a-t-il des réunions pour savoir qui demande et combien ?
- Y a-t-il approbation publique des demandes ?
- Les membres peuvent-ils entre eux refuser une demande de crédit jugée trop élevée ? Déjà passé ?
- Quel est le poids du bureau dans les décisions ?
- Comment sont regroupées les demandes ? Qui les récupère et les apporte à la banque ?
- Quels sont les documents fournis ?
- Qui les a rédigé ?

➤ Les garanties au sein du groupement

- Y a-t-il un document écrit d'engagement (dina) ?
- Quelles sont elles ?
- Comment sont-elles déterminées ?
- Comment sont-elles mobilisées lors d'un non remboursement ?
- S'il n'y a pas de garantie que se passe-t-il si un membre ne rembourse pas ?

- Les conditions à remplir
 - Peut-on avoir d'autres emprunts ailleurs ? Auprès d'IMF ? Auprès d'usuriers ? Auprès de voisins ?
 - Quelles sont les autres conditions demandées par l'IMF ?
 - Par le groupement ?
- Le FGM (fond de garantie mutuelle)
 - Comment est il constitué ? Est-ce que chaque membre verse le même montant ?
 - Les transactions se font-elles en espèces, ou des membres ont-ils de l'argent en banque ?
 - Est-ce que certains membres avancent ou complètent le FGM pour d'autres ?
 - Y a-t-il décapitalisation dans certain cas pour constituer le FGM ?
 - Qui incite les membres à verser leur FGM ? Quel système d'information ?
 - Qui regroupe l'argent ? Qui dépose l'argent en banque ? Quand ? Une fois qu'il est en possession de toutes les parts ou petit à petit ?
 - Qui le restitue par la suite aux membres ?
- Le déblocage du crédit
 - Qui informe que le crédit est déblocqué ?
 - Est-ce que c'est une somme globale ou par membre ? Qui fait la distribution aux membres ?

3.- Le remboursement du crédit :

De façon générale :

- Les membres sont-ils mutuellement informés de leur situation de crédits respective ?
- Quelle fréquence des réunions, des visites pour inciter au remboursement par les techniciens du projet ? Par BEST ? Par les membres du groupement entre eux ?
- Comment se fait le remboursement ? Qui collecte l'argent et le porte à la banque ? Au fur et à mesure ou groupé ?
- Quelle perception du remboursement anticipé ?

En cas de non remboursement total à l'échéance :

- Que se passe-t-il s'il y a des RDP : pour le membre concerné ? Pour le groupement ?
- Leur FGM a-t-il été totalement mobilisé ou en partie ? Quelle part est déduite à chaque membre ? Quand vont-ils le récupérer ?
- Est-ce que des garanties intra groupement entre en jeu (Dina)? Comment et jusqu'à quel point (saisie, huissier...)?
- Peuvent-ils renouveler un crédit ? Et le(s) membre(s) débiteur(s) ?

Les stratégies déployées :

Pour rembourser à l'échéance ou en anticipé :

- Y a-t-il des cotisations entres membres pour rembourser à temps ?
- Dans quel but (récupérer FGM, bonne figure IMF, remb anticipé) ?
- Dans ce cas, pour quel type de membre y a-t-il des avances (famille, proches), pour un membre qui a eut des dépenses exceptionnelles (décès...) ou une mauvaise récolte ?
- Comment se passe ensuite les remboursements de ces cotisations ? Engagement oral ou écrit ?

Contre ceux qui n'ont pas remboursé :

- Quelles sont les stratégies pour forcer les mauvais payeurs? Exclusion ?
- Quelles sont les stratégies pour une personne qui ne peut pas rembourser ?
- Comment mettent-ils en place ces stratégies ? Comment prennent-ils des décisions vis-à-vis d'un membre ?

4.- L'utilisation du crédit :

- Pourquoi prennent-ils du crédit ?
- Est-ce qu'il y a regroupement pour l'achat d'intrants ? Tous chez des fournisseurs différents ?
- Est-ce qu'il y a échange d'informations sur les pratiques et l'utilisation des intrants au sein du groupement ?

5.- Les crédits lors des 3 campagnes :

Campagne	Nb mb	Nb mb crédit	M.demandé	M. octroyé	M. remb	
Noms indiv	Situation	Rsol/MP	SAU EA	Type crédit	M. crédit	Enquêteur

Annexe 9 : Guide d'entretien pour les agriculteurs individuels

1.- Son rôle au sein du groupement

- Nom du groupement :
- Fonctions au sein du groupement :
- Fonctions, responsabilités dans le village :
- Depuis combien de temps il appartient au groupement :
- Nb de membres de sa famille dans le groupement :
- Rôle/intérêts du groupement :
- Raisons/motivations de son entrée dans le groupement :

2.- Son système d'activités

➤ Patrimoine :

- Terres : (en nb d'ha)

Mode faire valoir Type	Propriété	Métayage (en tant que proprio)	Location (en tant que proprio)	Métayage (en tant que métayer)	Location (en tant que locataire)
Rizière irriguée aménagée SOMALAC					
RMME					
Tanety					
Baiboho, bas de pente					

Pour les rizières : est ce que ça dépend de la pluie ou est ce qu'il y a des canaux d'irrigation ? L'état des canaux ?

Est-ce que la parcelle peut être inondée ou trop sèche à certains moments de l'année ?

Le métayage (50/50 ou 60/40) :

Le métayage (en nature ou en argent) :

- Le cheptel :

Zébus	Moutons	Chèvres	Porcs	Volailles

- L'équipement :

Equipement agricole	Equipement non agricole
Kubota Charrue Charrette Angady Andsimbary Fibarana	Bicyclette Frigo TV

➤ Productions

- Quelles sont ses productions (cultures, élevages) ?

Productions	Type de parcelle	Nb ha
Saison :		
Contre-saison :		

- Destination des productions (autoconsommation ou vente (prix et lieu) ou stockage) :

➤ Activités extra agricoles

- Quelles sont ses activités extra agricoles ? Celles des autres membres de sa famille ?

Qui	Activité	Dépenses (montant&mois)	Gains (montant&mois)

Ex. : achat-revente, mo agricole, transport, menuiserie, forgeron, briques, mofogasy...

Nb de personnes au sein de la famille (dépendantes du chef de famille) :

3.- Sa capacité de remboursement (revenu dispo annuel)

3.1.- Calcul de la marge brute du système d'activités

Marge brute agricole

Variation des rendements sur les 3 campagnes :

Productions agricoles	Rdt 2004-2005/prix	Rdt 2005-2006/prix	Rdt 2006-2007/prix

Pb particuliers (climatiques, ravageurs, vols...) :

Montant des charges opérationnelles :

Cultures	Semences	Engrais	Phytoprotecteurs	Main d'oeuvre	Location matos/terre ou transport

Elevage	Alimentation	Vaccinations/soins	Achat d'animaux	Autres

Marge brute extra agricole

Cf. : Tableau plus haut

3.2.- Calcul du revenu annuel réellement disponible

	Recettes/dons	Dépenses/frais	Période & fréquence
Famille hors EA			
Epargne (intérêts)			
Crédit à rembourser			
Impôts, taxes			
Cotisation AUE			

3.3.- Calcul du montant disponible pour l'autofinancement

- Dépenses courantes

Type	Montant	Fréquence
Alimentaire		
Vestimentaires		
Education enfants		

Pour info : Panier (sucre, huile, pétrole, café) ~2000 à 4000Ar/j

Qui gère ces dépenses courantes :

Source de financement :

- Dépenses exceptionnelles :

Type	Montant	(Fréquence)
Cérémonies		
Mariage		
Accident, décès		
Déficit alimentaire		

Qui gère ces dépenses exceptionnelles :

Source de financement :

Epargne prévue :

Durant ces 3 campagnes, a-t-il du faire face à de telles dépenses, si oui comment a-t-il fait :

4.- Les besoins en financement lors d'une campagne

4.1.- La gestion de la trésorerie

- Qui gère la trésorerie :
- Allocation de l'argent aux activités et priorités :
- Epargne : oui ou non
- Forme de l'épargne (nature ou espèces):
- Si compte en banque (banque, DAV ou DAT, intérêt) :
- Raisons de l'épargne, pour financer quoi (gestion risques, projet d'investissement):
- Est-il membre d'une tontine ?
- S'il n'y a pas d'épargne, comment gère-t-il les besoins extra ordinaires ?

4.2.- Les recettes et dépenses

➤ **Des activités agricoles :**

- Est-ce que la totalité de la récolte est vendue juste après la récolte ? Au fur et à mesure des besoins ? Stockage pour attendre de meilleurs prix de vente ? Spéculation plus longue ?

Type de terrain	Oct	Nov	Déc	Jan	Sept
Dépenses						
Intrants						
Locations terre/matras						
Mo						
Transport						
Recettes						
Vente/stockage						

➤ **Des activités extra agricoles :**

Activité :	Oct	Nov	Déc	Jan	Sept
Dépenses						
Gains						

5.- Les besoins en financement à moyen et long terme

- Quels ont été les besoins de financement à moyen ou long terme lors de la trajectoire de l'exploitation (investissement dans terrain, animaux, matériel...)?
- Comment les avaient-ils financé ?
- A-t-il réalisé des investissements lors de ces 3 dernières campagnes ? Si oui, avec quel financement (épargne, crédit, autres...) ? A quel moment de l'année ?
- Quelles perspectives ? Quels projets ? Comment compte-t-il les financer ?

6.- Le crédit

6.1.- Les crédits qu'il a pris

Quels crédits a-t-il pris (BOA, OTIV, projet, PSDR, autres) :

Campagne					
Institution	Sol/indiv	M.demandé	M.octroyé	M. à remb	Reste à remb

- Y a-t-il d'autres membres de sa famille qui ont pris des crédits ?
- Conditions d'accès (épargne, garanties, FGM) :
- Caractéristiques : taux d'intérêt, durée (date de déblocage/remboursement), taux de pénalité

6.2.- Sa compréhension du crédit

- Comment a-t-il été informé des possibilités de crédit ? Du fonctionnement ?
- Comment calcule-t-il ses besoins de financement ?
- Comment calcule-t-il ce qu'il doit rembourser ? Quelle compréhension des intérêts ?
- Sa perception du crédit solidaire /r crédit individuel (avantages/inconvénients)

6.3.- Stratégie de remboursement et perception du risque

- Quelles ont été ses stratégies de remboursement ? Comment prévoit-il de rembourser pour cette campagne ?
- Pourquoi d'après lui n'a-t-il pas pu rembourser ? Compte-t-il résoudre son problème de non remboursement ? Si oui, comment ? Si non, que va-t-il se passer (garanties) ?
- Quelle a été la réaction du groupement ? De l'institution ?
- Quelle perception du risque pris ? Comment le gère-t-il ?
- En cas de mauvaise récolte, comment fait-il pour rembourser ?

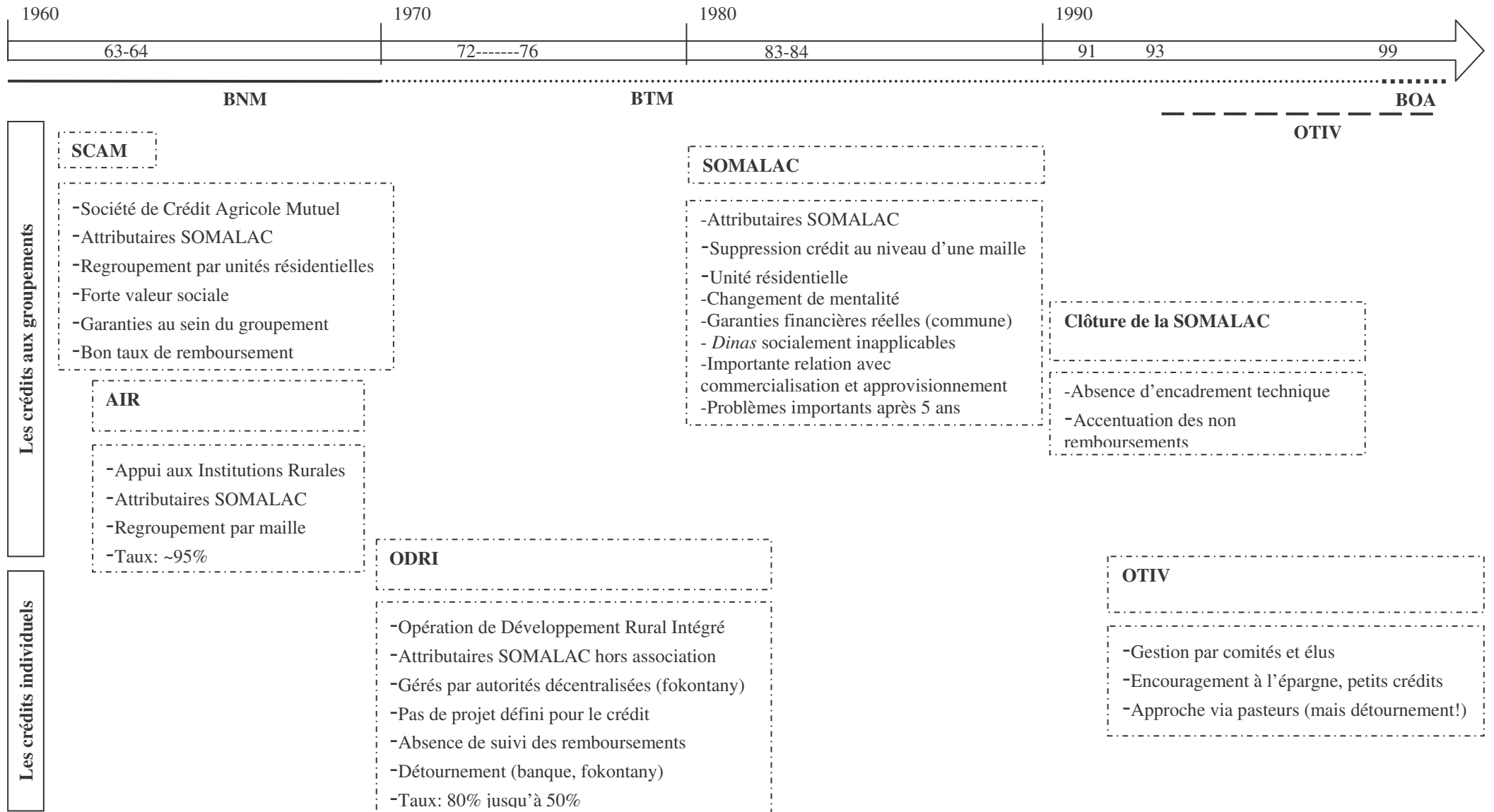
6.4.- Impact du crédit

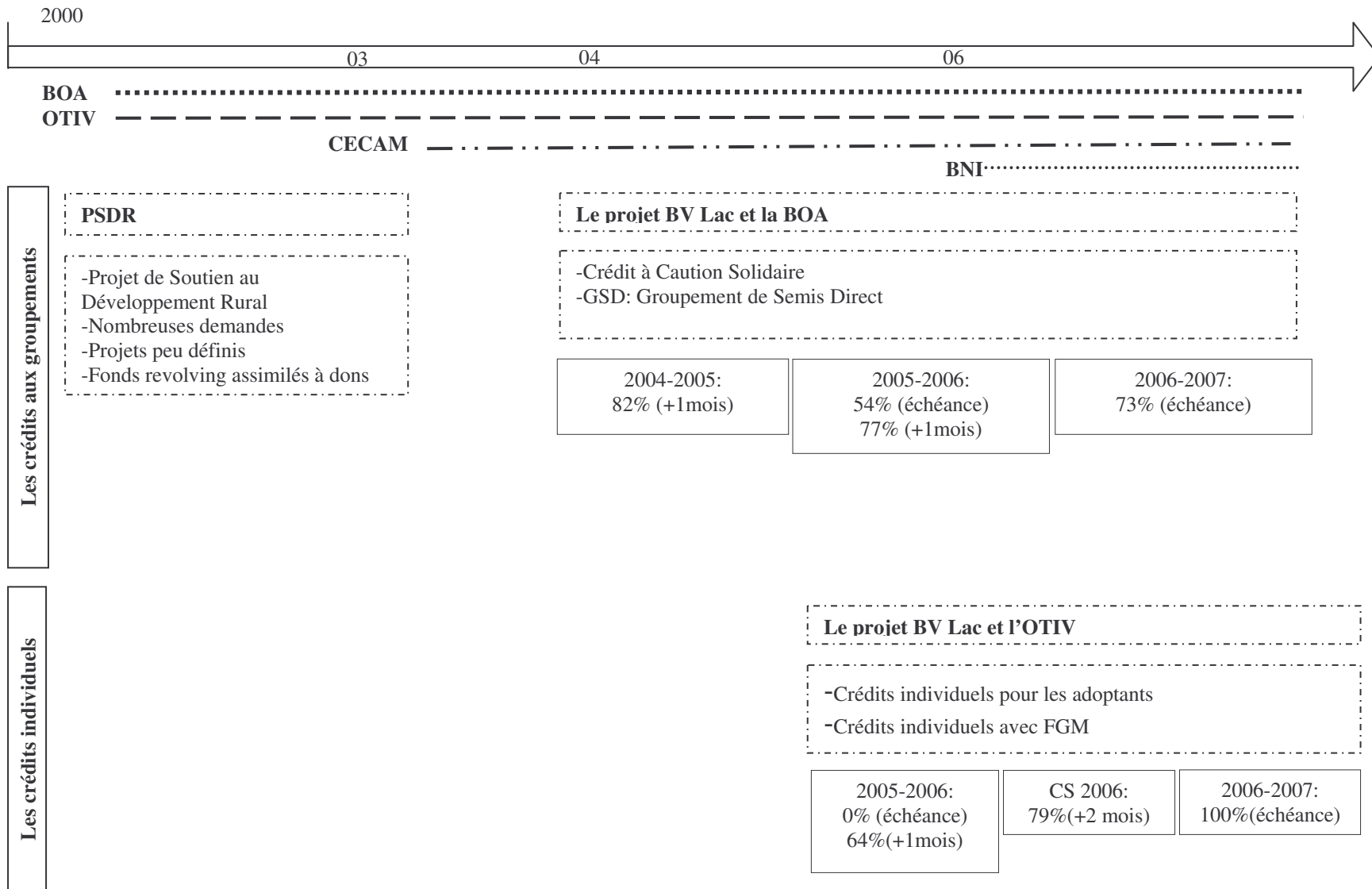
- Selon lui, quel impact a eu le crédit pour ses activités, son revenu ?
- Y a-t-il eut un impact social (positif ou négatif) ? Un changement de relation avec sa famille, ses voisins, les membres du groupement ?

6.5.- L'utilisation du crédit

- Comment finançait-il l'activité avant d'avoir accès à ce crédit ? Problèmes ? Intérêt de cette nouvelle forme d'accès au crédit par rapport à la situation antérieure ?
- Pour quelle activité a-t-il demandé un crédit ?
- Pour quelle activité l'a-t-il vraiment utilisé ?
- A quel moment de la campagne l'a-t-il utilisé ? En plusieurs fois ou en une fois ?

Annexe 10 : Evolution de l'offre en crédit au lac Alaotra à partir des années 60





Annexe 11 : Fiche type de crédits n°1 : Le crédit matériel

Proposé au lac Alalotra par : CECAM, OTIV, BOA (il ne fait pas encore partie des produits de la BNI mais elle en a la perspective)

Objet du crédit : le plus souvent achat d'un motoculteur, ou encore pour d'autres matériels agricoles type sarcluse, petit tracteur...

Taux d'intérêt :

BOA	BNI	OTIV	CECAM
1,6% mensuel	-	2,5% mensuel	2,5% mensuel

Durée : 2 ans (révision à 3 ans prévue pour l'OTIV)

Garanties mises en place: Nantissement de gage constitué par le matériel lui-même ou non (la BOA demande en plus un FGM)

Conditions : Être adhérent (droit d'adhésion et parts sociales) pour les IMF, être client (frais d'ouverture de compte et autres frais de dossier) pour les banques.

Particularités du LVM ou Leasing (dans le cas de la CECAM) :

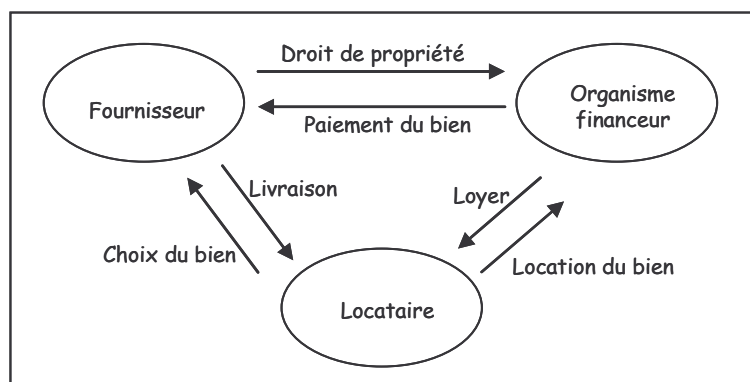


Illustration de la relation tripartite du Leasing (Wamplfer, Lapenu, 2002)

L'organisme financier reste propriétaire du bien jusqu'à ce qu'il soit entièrement payé par le bénéficiaire. Celui-ci est considéré comme locataire jusqu'à ce qu'il ait payé la valeur totale d'acquisition du bien (valeur initiale + intérêts + frais).

Le locataire fait l'objet d'une sélection par l'organisme financier ; celui-ci assure également un suivi du bien, pendant toute la durée de la location.

Le locataire autofinance une partie du bien (de l'ordre de 25% en général) ; cette contribution est versée au début de la location, afin d'accroître la responsabilisation du locataire.

En cas de défaillance de paiement du loyer, l'organisme financier peut reprendre son bien, sans procédure spécifique de contentieux.

Annexe 12 : Fiche type de crédits n°2 : Le crédit stockage ou GCV

Proposé au lac Alalotra par : CECAM, OTIV, BOA

Objet du crédit : Financement d'activités génératrices de revenus, le plus souvent fonds utilisés pour le démarrage de la riziculture irriguée. Dans certain cas, utilisé pour faciliter le remboursement du crédit rizicole précédent.

Taux d'intérêt :

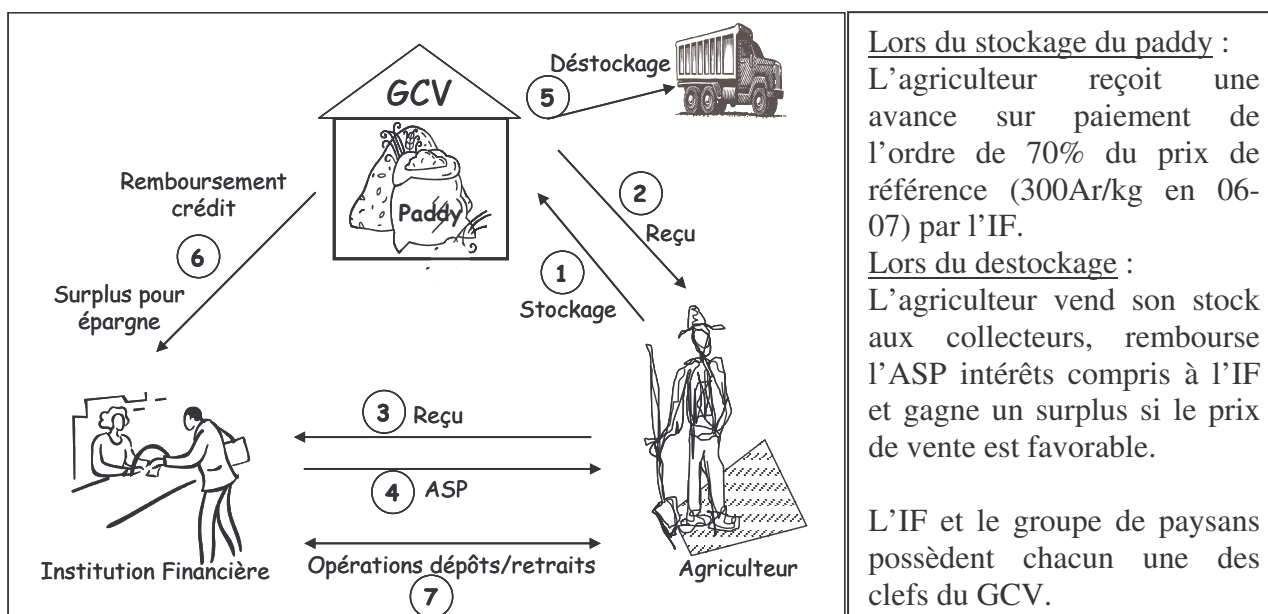
BOA	BNI	OTIV	CECAM
1,6% mensuel	-	2,5% mensuel	3% mensuel

Durée : 3 à 6 mois avec un déstockage au plus tard le 31 décembre de l'année. En effet, cette date correspond au début de la saison des pluies, à la fin de la protection de l'assureur et à l'arrivée sur le marché des récoltes précoces. De plus, les IMF nécessitent leurs retours de liquidités pour démarrer la campagne suivante.

Garanties mises en place: Le paddy stocké constitue la garantie

Conditions : Être adhérent/ client de l'institution financière. Former un groupement avec d'autres paysans pour le stockage. Prise en charge des coûts spécifiques : frais d'assurance vols et incendie, gardien de sécurité, entretien et réparations, loyer, produits type raticide...

Fonctionnement :



Les objectifs de ce système sont multiples :

Il étale la vente des récoltes ce qui permet au producteur de profiter en principe de meilleurs prix de vente, et de façon générale de régulariser les prix (retrait des stocks en période d'abondance et liquidation des stocks en période de rareté). Mais aussi de fournir des liquidités au producteur au moment du stockage pour couvrir les besoins monétaires immédiats ou financer des activités génératrices de revenus. Voire de convertir le crédit rizicole arrivé à échéance en crédit de stockage. Et enfin de conserver la récolte en sécurité, et de regrouper l'offre pour faciliter la vente.

Annexe 13 : Fiche type de crédits n°3 : Les caisses féminines

Proposé au lac Alalotra par : OTIV uniquement

Ce système de crédit est basé sur le principe « *Crédit, Education & Epargne* » (programme *micro-start* du FENU). Il est financé par la Banque Mondiale, le PNUD et l'ONG FFH (Freedom From Hunger).

Objet du crédit : Petites activités commerciales (achat et revente de riz, légumes etc...)

Taux d'intérêt : 4% mensuel + 2% par cycle (soit 18% par cycle de 4 mois)

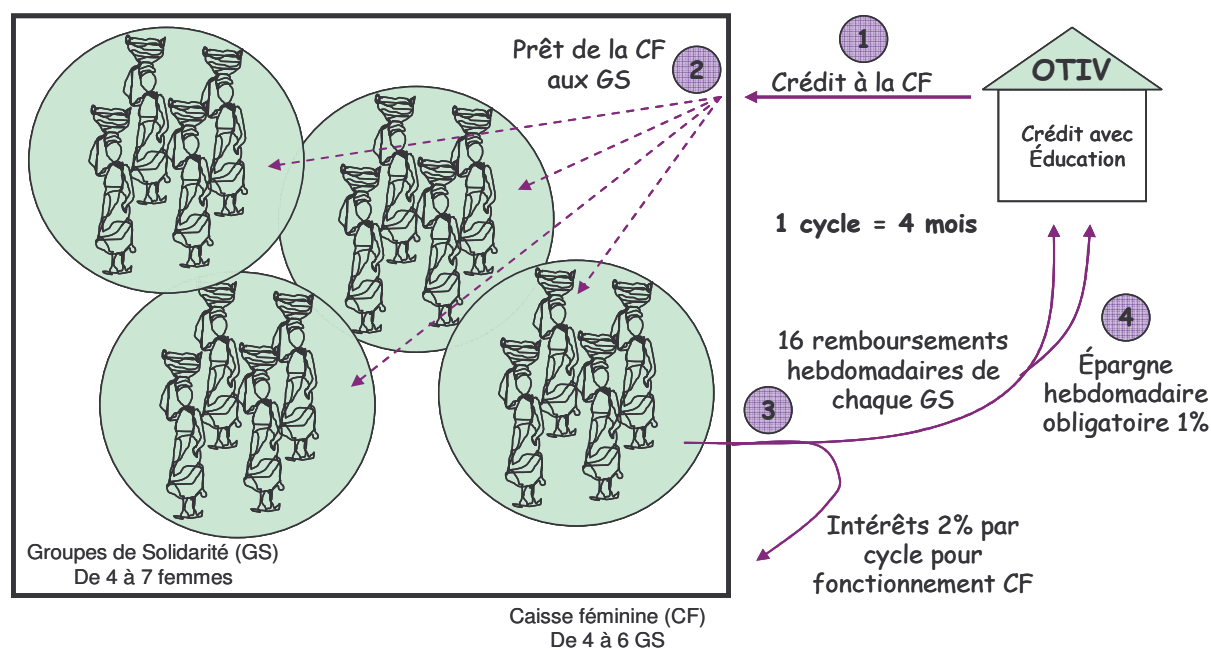
Epargne obligatoire : 1% du crédit octroyé + épargne initiale de 5% en 1^{er} cycle, 10% en 2^{ème} cycle, jusqu'à 30% pour le 6^{ème} cycle et les suivants. L'épargne est en générale retirée à la fin de chaque cycle.

Durée : Un cycle dure 4 mois. Le remboursement est hebdomadaire.

Garanties mises en place: Aucune

Conditions : Etude de moralité et de confiance, détenir un compte d'épargne représentant au moins 5% du crédit demandé, 5 semaines de formation préalable (planning familial, santé...)

Fonctionnement :



Le crédit est accordé individuellement, mais le montant étant très faible (20 000 à 50 000Ar) les femmes doivent constituer des Groupes de Solidarité (GS) formant eux-mêmes une caisse féminine ou AEC, Association d'Epargne et de Crédit (en malgache: FFIVE).

Les octrois fonctionnent par cycle de crédit. Lors du 1^{er} cycle, le plafond de crédit est fixé à 50 000Ar. Et à chaque nouveau cycle, le membre peut demander 40% en plus du montant précédent. Chaque semaine, les femmes d'un même groupe de solidarité se retrouve pour effectuer les remboursements et déposer l'épargne obligatoire. Cette réunion est aussi l'occasion d'une formation sur un thème qui varie suivant le cycle de prêt.

En cas de non remboursement pendant le cycle : Cotisation des autres femmes du GS, voire de la CF (2 niveaux de caution solidaire). Possible exclusion du membre défaillant.

En cas de non remboursement même après la fin de cycle : Prélèvement de l'épargne individuelle du membre défaillant et suspension de crédit pour l'ensemble du GS.

Annexe 14 : Des risques différents en fonction du type d'agriculteur : données économiques

Données économiques de l'agriculteur RO7, cas 1(en Ariary) :

Marge Nette Agricole	Revenu Net Extra Agricole	Charges Opérationnelles	Frais Financiers	Dépenses Familiales	Solde de trésorerie
1 055 300	0	554 700	30 000	475 000	580 300

	Recettes	Dépenses	
Produit brut	1 640 000		
Revenu extra agricole	0		
Crédit	150 000		
Charges Opérationnelles		554 700	
Frais Financiers		30 000	
Dépenses familiales		475 000	
Total	1 790 000	1 059 700	

Annuité	Revenu total
180 000	1 055 300

Données économiques de l'agriculteur VSE 1, cas2 (en Ariary) :

Marge Nette Agricole	Revenu Net Extra Agricole	Charges Opérationnelles	Frais Financiers	Dépenses Familiales	Solde de trésorerie
152 700	2 365 000	284 700	60 000	834 600	1 377 700

	Recettes	Dépenses	
Produit brut	192 000		
Revenu extra agricole	2 365 000		
Crédit	300 000		
Charges Opérationnelles		284 700	
Frais Financiers		60 000	
Dépenses familiales		834 600	
Total	2 857 000	1 179 300	

Annuité	Revenu total
3600 000	2 212 300

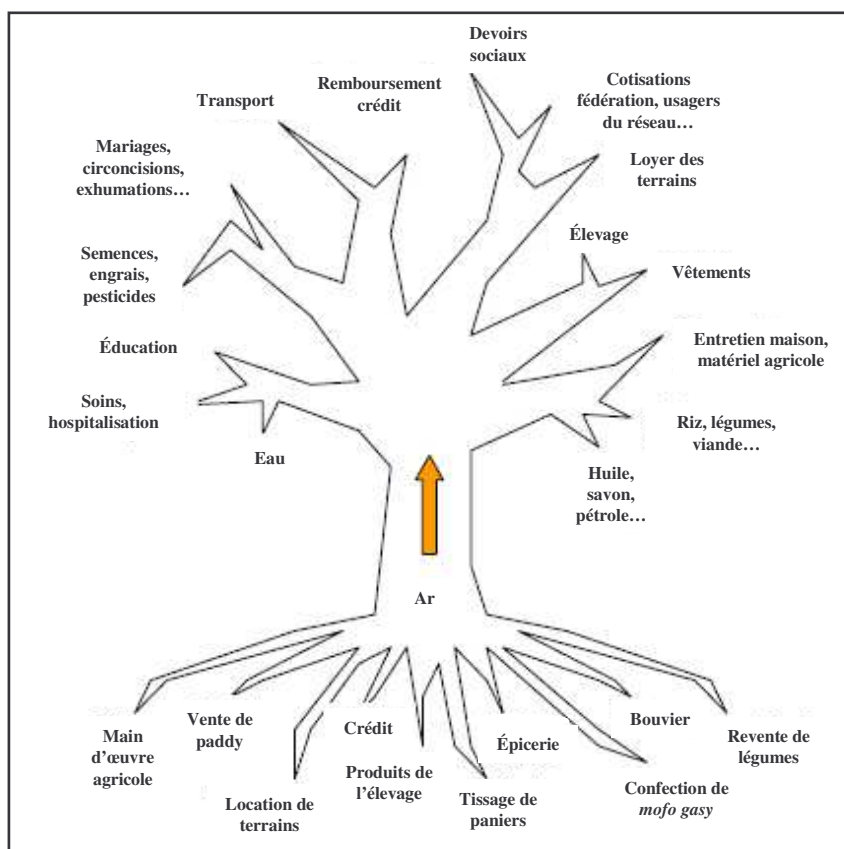
Données économiques de l'agriculteur VSE 8, cas 3 (en Ariary) :

Marge Nette Agricole	Revenu Net Extra Agricole	Charges Opérationnelles	Frais Financiers	Dépenses Familiales	Solde de trésorerie
351 146	65 000	554 700	52 054	749 000	- 332 854

	Recettes	Dépenses	
Produit brut	792 000		
Revenu extra agricole	65 000		
Crédit	260 270		
Charges Opérationnelles		554 700	
Frais Financiers		52 054	
Dépenses familiales		749 000	
Total	1,117 270	1 355 754	

Annuité	Revenu total
312 324	416 146

Annexe 15 : Outils de sensibilisation à l'épargne et de gestion de trésorerie



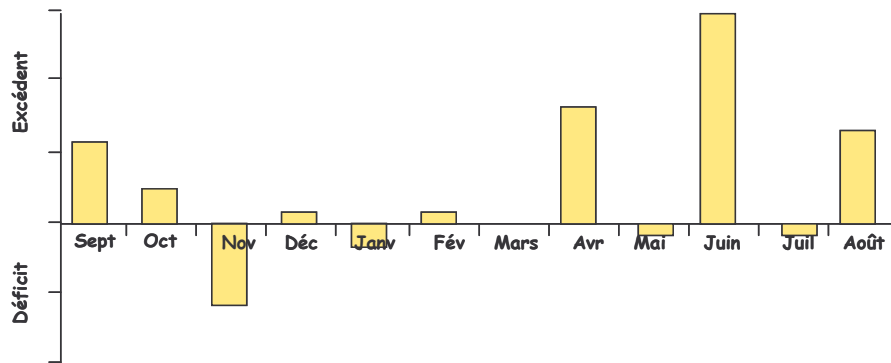
Arbre des revenus et des dépenses (d'après FAO, 2005)

	Mois												
	Sept	Oct	Nov	Déc	Janv	Fév	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	
Entrées	Revente bananes	☺	☺	☺	☺	☺	☺	☺	☺				☺
	Porcs												☺ ☺
	Légumes	☺☺☺☺☺	☺☺☺	☺								☺	☺☺
	Paddy							☺☺	☺☺	☺☺☺☺	☺☺☺☺		
Sorties	Alimentation générale	☺☺	☺☺☺	☺☺☺	☺☺☺	☺☺☺	☺☺☺	☺☺☺	☺☺☺	☺☺☺	☺☺☺	☺☺☺	☺☺☺
	Achat riz				☺	☺☺	☺☺	☺					
	Main d'oeuvre		☺☺		☺☺					☺☺☺☺	☺☺☺☺		
	Intrants agricoles			☺☺		☺							

Calendrier de trésorerie, quantification visuelle avec haricot (d'après FAO, 2005)

Revente bananes	50	50	50	100	100	100	50	50				50
Porcs												150
Légumes	100	100	50									
Paddy								300		800		
Mois	Sept	Oct	Nov	Déc	Janv	Fév	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août
Alimentation	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Achat riz				20	50	50	20					
Main d'œuvre		60		40						80		
Intrants agricoles			150		50							

Calendrier de trésorerie, quantification chiffrée en KAr.



Mois	Sept	Oct	Nov	Déc	Janv	Fév	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août
Solde mensuel	+120	+60	-400	+10	-30	+10	0	+320	-30	+690	-30	+170
Montants retirés de l'épargne			+50									
Prêt envisagé			+350									
Remboursements proposés										-250		-150
Nouveau solde cumulé	+120	+180	+130	+140	+110	+120	+120	+440	+410	+850	+820	+840

Planification du remboursement d'un crédit avec budget de trésorerie (d'après FAO, 2004)

	Nov	Déc	Janv	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
J'emprunte:	300 000												
Je dois:	305 100	310 200	315 300	320 400	325 500	330 600	335 700	340 800	345 900	351 000	356 100	361 200	366 300
	+1,7%	+1,7%	+1,7%	+1,7%	+1,7%	+1,7%	+1,7%	+1,7%	+1,7%	+1,7% +2% du restant dû	+1,7% +2% du restant dû	+1,7% +2% du restant dû	+1,7% +2% du restant dû
Débloccage							1 ^{er} Versement	2 ^{ème} Versement		Saisie des garanties			

Exemple de réglette de calcul des intérêts d'un crédit

Annexe 16 : Description du logiciel Olympe

(D'après Penot et Deheuvels, 2007)

L'OUTIL OLYMPE

Olympe est un logiciel développé par l'Inra/Esr, en collaboration avec l'Iam/Montpellier et le Cirad. C'est un outil de modélisation et de simulation du fonctionnement de l'exploitation agricole reposant sur l'analyse systémique, selon les définitions des systèmes de culture, d'élevage, d'activité et de production données par Jouve *et al.* (1997).

Il offre la possibilité de réaliser une modélisation fonctionnelle des systèmes d'exploitations suffisamment détaillée et précise pour permettre l'identification des sources de revenus et des coûts de production, l'analyse économique de rentabilité en fonction des choix techniques et des types de productions et l'analyse mensuelle des besoins en main d'oeuvre.

Il fournit des simulations de résultats économiques aussi bien par système de culture, d'élevage ou d'activité qu'au niveau global de l'exploitation. Outre les calculs de base automatisés, il est possible de créer des variables, des indicateurs et des tableaux de sorties de données personnalisés.

LES PRINCIPAUX PRODUITS ATTENDUS SOUS OLYMPE

- Typologie des exploitations agricoles

Olympe est une base de données où sont stockées toutes les données sur les exploitations agricoles à un temps donné. Les clés de tri dans le module « ensemble » permettent de déterminer des typologies, de les adapter, et de les faire évoluer en fonction de la simulation sur 10 ans.

- Réseau de fermes de références

Le suivi du réseau de fermes de références sert à mesurer l'impact des essais et des techniques testées sur le fonctionnement de l'exploitation agricole. Olympe permet de suivre une sélection d'exploitations réelles qui constituent le réseau de fermes de références. On peut alors mesurer en temps réel l'impact de toute innovation ou changement technique.

- Modélisation des exploitations agricoles

Olympe permet de créer des « exploitations moyennes », si elles sont représentatives, issues d'une typologie initiale. On peut aussi créer des « types d'exploitations » le plus couramment observées, représentatives si elles sont validées par les paysans concernés.

- Établissements de scénarios prospectifs

Olympe permet la construction de scénarios en fonction d'hypothèses sur le changement d'itinéraires techniques, la diversification, la volatilité des prix, l'impact d'années sèches ou à problèmes climatiques. On peut aussi tester la « robustesse » d'un choix technique, ou de l'exploitation face à une série d'aléas.

Annexe 17 : Tableaux de sorties sous Olympe

Type D

Synthèse		Unité	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Bilan EA									
Marge	Kar	2 010	2 165	2 193	2 187	2 193	2 193	2 193	2 193
Résultat	Kar	2 010	2 119	2 193	2 187	2 193	2 193	2 193	2 193
"Recettes_Familiales""	Kar	1 150	1 150	1 150	1 150	1 150	1 150	1 150	1 150
revenu total net		3 160	3 269	3 343	3 337	3 343	3 343	3 343	3 343
Solde	Kar	1 013	1 122	1 196	1 190	1 196	1 196	1 196	1 196
Solde Cumul	Kar	1 013	2 135	3 332	4 522	5 718	6 915	8 111	
Par actif									
Revenu agricole par actif		502	530	548	547	548	548	548	548
Revenu total net par actif		790	817	836	834	836	836	836	836
Solde par actif		253	281	299	298	299	299	299	299
Ratios endettement									
Ratio endettement sur résultat			19						
Ratio endettement sur revenu et total			12						
Ratio endettement sur solde			35						

Année Normale

Type E

Synthèse		Unité	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Bilan EA									
Marge	Kar	1 888	1 142	1 819	1 819	1 819	1 819	1 819	1 819
Résultat	Kar	1 883	1 090	1 814	1 814	1 814	1 814	1 814	1 814
"Recettes_Familiales""	Kar								
revenu total net		1 883	1 090	1 814	1 814	1 814	1 814	1 814	1 814
Solde	Kar	767	68	793	698	698	698	698	698
Solde Cumul	Kar	767	835	1 627	2 325	3 022	3 720	4 418	
Par actif									
Revenu agricole par actif		628	363	605	605	605	605	605	605
Revenu total net par actif		628	363	605	605	605	605	605	605
Solde par actif		256	23	264	233	233	233	233	233
Ratios endettement									
Ratio endettement sur résultat			36						
Ratio endettement sur revenu et total			36						
Ratio endettement sur solde			581						

Synthèse

Synthèse		Unité	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Bilan EA									
Marge	Kar	2 010	1 834	2 193	2 187	2 193	2 193	2 193	2 193
Résultat	Kar	2 010	1 787	2 193	2 187	2 193	2 193	2 193	2 193
"Recettes_Familiales""	Kar	1 150	1 150	1 150	1 150	1 150	1 150	1 150	1 150
revenu total net		3 160	2 937	3 343	3 337	3 343	3 343	3 343	3 343
Solde	Kar	1 013	791	1 196	1 190	1 196	1 196	1 196	1 196
Solde Cumul	Kar	1 013	1 804	3 000	4 190	5 387	6 583	7 779	
Par actif									
Revenu agricole par actif		502	447	548	547	548	548	548	548
Revenu total net par actif		790	734	836	834	836	836	836	836
Solde par actif		253	198	299	298	299	299	299	299
Ratios endettement									
Ratio endettement sur résultat			22						
Ratio endettement sur revenu et total			14						
Ratio endettement sur solde			50						

Aléa climatique

Synthèse

Synthèse		Unité	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Bilan EA									
Marge	Kar	1 888	827	1 819	1 819	1 819	1 819	1 819	1 819
Résultat	Kar	1 883	775	1 814	1 814	1 814	1 814	1 814	1 814
"Recettes_Familiales""	Kar								
revenu total net		1 883	775	1 814	1 814	1 814	1 814	1 814	1 814
Solde	Kar	767	-246	793	698	698	698	698	698
Solde Cumul	Kar	767	520	1 313	2 010	2 708	3 405	4 103	
Par actif									
Revenu agricole par actif		628	258	605	605	605	605	605	605
Revenu total net par actif		628	258	605	605	605	605	605	605
Solde par actif		256	-82	264	233	233	233	233	233
Ratios endettement									
Ratio endettement sur résultat			51						
Ratio endettement sur revenu et total			51						
Ratio endettement sur solde			-161						

Annexe 18 : Tableau récapitulatif des fédérations

	FVRVM Federasiona Voly Rakotra Vallée Marianina	MIRAY	FITAMITO
Histoire	Fédération des GSD de la Vallée Marianina <u>Création</u> : 21 juin 2005 avec 16 GSD, soit 147 membres. Aujourd'hui : 10 GSD	Fédération des GSD de la zone d'Imérindroso <u>Création</u> : septembre 2005 avec 33 GSD Aujourd'hui : 19 GSD	Fédération des ZGC de la rive ouest <u>Création</u> : dans le cadre du projet Imamba Ivakaka, puis redynamisée par projet BV Lac Aujourd'hui : 32 ZGC
Objectifs	1) Faciliter l'accès aux intrants pour réaliser les itinéraires techniques de SCV 2) Trouver des débouchés pour leurs produits agricoles 3) Faciliter la négociation avec les institutions financières 4) Faciliter la diffusion des techniques de SCV	1) Résoudre le problème d'approvisionnement en intrants 2) Permettre la diffusion des techniques de SCV 3) Chercher des débouchés pour le riz, maïs... 4) Prendre en charge le recouvrement de crédit	<u>Initialement</u> : 1) Mettre en place des plans d'aménagement du territoire et pour cela permettre aux membres de sécuriser leurs parcelles 2) Développer l'enherbement des tanety (brachiaria, styloscentes...) Mais rédefinition récente des objectifs (proches de ceux des 2 autres fédérations)
Organisation	- Un bureau élu - 3 comités (août 2007) : - Crédit - Commercialisation - Approvisionnement - 2 organes de contrôles : - Suivi de l'utilisation du crédit - Suivi budgétaire de la fédération Cotisations, indemnités Assemblée générale 3/an Règlement intérieur, <i>dinas</i>	- Un bureau élu - 2 comités : - Crédit - Commercialisation et approvisionnement Cotisations, indemnités Assemblée générale 3/an Règlement intérieur, <i>dinas</i>	- Un bureau élu - Comité de crédit - Comités de commercialisation et d'approvisionnement peu définis encore Cotisations (entre 1/3 et 1/4 des ZGC cotisent réellement) Assemblée générale 2/an Règlement intérieur, <i>dinas</i>
Crédit	Comité de crédit : <u>Constitution</u> : 1 représentant/GSD <u>Rôle</u> : - Contrôler les PTA et les montants de crédits demandés - Assurer le suivi du recouvrement des crédits des GSD <u>Ses 1ères actions (août 2007)</u> : - Dépôt de plainte au niveau du <i>fokontany</i> au nom de tous les 'bons payeurs' des GSD contre les défaillants. - Diffusion radio du nom des défaillants - Souhaitait saisir les garanties des mauvais payeurs mais n'en avait pas l'autorité	Comité de crédit : <u>Constitution</u> : 1 représentant/GSD (mais seulement 11 pers) <u>Rôle</u> : - Contrôler les montants de crédits demandés - Suivre l'utilisation du crédit - Recouvrer les crédits, et saisir les garanties (demande de transfert de pouvoir de saisie des GSD à la fédération) <u>Ses 1ères actions (août 2007)</u> : Mêmes actions de recouvrement que la FVRVM. Pour la campagne 2006-07, taux de remboursement <60% en fin 2007.	Comité de crédit : <u>Constitution</u> : 1 représentant/GSD <u>Ses 1ères actions (août 2007)</u> : Mêmes actions de recouvrement que la FVRVM.

Commercialisation	<p>Comité de commercialisation : Peu fonctionnel encore Bénéficie du SIEL depuis 2006</p> <p><u>Objectifs</u> : Recherche de débouchés pour le maïs, les pommes de terre, les haricots et l'arachide</p> <p><u>1ères expériences</u> : <u>Contre-saison 2005</u> : Commercialisation de 10t de pommes de terre à Tamatave. Problème de variété, de dommage lors du transport <u>Saison 2005-2006</u> : Commercialisation du paddy avec Fanampy S.A. de Vohidiala. Ne sera pas renouvelé, le paddy ne nécessitant pas de recherche de débouchés</p>	<p>Comité de commercialisation : Peu fonctionnel encore Bénéficie du SIEL depuis 2006</p> <p><u>Objectifs</u> : Commercialisation des productions à partir de 2007-2008</p> <p><u>1ères expériences</u> : <u>Saison 2005-2006</u> : Commercialisation du paddy avec Fanampy S.A. de Vohidiala comme pour la FVRVM.</p>	<p>Comité de commercialisation : Non fonctionnel encore Election d'un conseiller commercial</p> <p>Aucune expérience préalable</p>
Approvisionnement	<p>Comité d'approvisionnement : Peu fonctionnel encore</p> <p><u>1ères expériences</u> : <u>Saison 2006-2007</u> : Approvisionnement auprès des fournisseurs SEPCM, Prochimad pour l'ensemble des GSD. Mais arrivée tardive des intrants, approvisionnement des GSD auprès du marché local.</p>	<p>Comité d'approvisionnement : Peu fonctionnel encore</p> <p><u>Constitution</u> : 4 pers issues de GSD différents, dont un membre du bureau</p> <p><u>1ères expériences</u> : <u>Saison 2006-2007</u> : Approvisionnement auprès des fournisseurs SEPCM, Prochimad pour l'ensemble des GSD. Mais arrivée tardive des intrants (après 20 déc, date limite de semis pour SCV), approvisionnement des GSD auprès du marché local.</p>	<p>Comité d'approvisionnement : Peu fonctionnel encore</p> <p><u>1ères expériences</u> : <u>Saison 2006-2007</u> : Approvisionnement auprès des fournisseurs SEPCM, Prochimad pour l'ensemble des GSD. Mais prix plus compétitif auprès de la coopérative Kolo Arena d'Amparafaravola.</p>

Annexe 19 : Table des matières

Résumé.....	i
Abstract	ii
Remerciements.....	iii
Glossaire.....	iv
Acronymes	v
Table des matières	1
Introduction	1
Partie A :3Une situation préoccupante de non remboursement des crédits	3
1 Contexte de l'étude.....	4
1.1 1 ^{ère} entrée thématique : le micro crédit.....	4
1.1.1 Madagascar et la microfinance.....	4
1.1.2 Le crédit à caution solidaire dans le monde	10
1.2 2 ^{ème} entrée thématique : le Projet BV Lac.....	12
1.2.1 Le Lac Alaotra.....	12
1.2.2 Présentation du projet BV Lac	14
1.2.3 Les techniques SCV et le besoin en financement	16
2 Problématique.....	18
2.1 Des taux de recouvrement préoccupants	18
2.2 Problématique et hypothèses de départ	20
3 Méthodologie	21
3.1 Une étude en plusieurs étapes	21
3.2 Echantillonnage	24
Partie B : Les causes de non remboursement des crédits.....	25
1 L'histoire du crédit au lac des années 60 à aujourd'hui.....	26
1.1 Une alternance de crédit individuel et solidaire	26
1.2 Un lourd passé de crédits projets.....	29
1.3 Emergence d'institutions financières au lac.....	29
1.4 Des premières constatations de l'histoire.....	30
1.5 Le crédit intrant dans le cadre du projet BV Lac	31
2 L'offre de crédit au lac	33
2.1 Offre informelle.....	33
2.2 Offre des Institutions Financières	35
2.2.1 Présentation des Institutions Financières	35
2.2.2 Les produits financiers disponibles	39
2.3 Les spécificités des crédits dans le cadre du projet BV Lac	42
3 Les défaillances du crédit à caution solidaire.....	45
3.1 Le crédit à caution solidaire	45
3.1.1 Le fonctionnement de la caution solidaire	45
3.1.2 Les adaptations possibles du système	46
3.2 Typologie de comportements vis-à-vis du remboursement	47
3.2.1 Présentation de la typologie	47
3.2.2 Les facteurs qui influencent ces différences de comportement.....	51
4 Une nécessaire adaptation des modalités de crédit	54
4.1 Diversités des stratégies paysannes au lac	54
4.1.1 Un diagnostic agraire au lac Alaotra	54
4.1.2 Quels types d'agriculteurs prennent du crédit dans le cadre du projet BV Lac ?	56
4.2 Des risques différents en fonction de capacités de remboursement différentes.....	60

4.3	Adaptation aux calendriers cultureux.....	67
4.4	Adaptation à la diversité des besoins	70
5	vers quels types de crédit aller : Crédit individuel ou crédit à caution solidaire ?.....	72
Partie C :_Comment améliorer le système de financement ?.....		75
1	Des organisations paysannes au cœur d'un système de services	76
1.1	Maîtriser l'approvisionnement et la commercialisation.....	76
1.2	Bonne acquisition des itinéraires techniques	79
1.3	Un accès favorable au financement.....	80
2	Comment améliorer le service de financement actuel ?.....	83
2.1	Aller vers une approche exploitation agricole.....	83
2.2	Renforcer les capacités à 3 niveaux	86
2.2.1	Au niveau de l'agriculteur individuel.....	87
2.2.2	Au niveau du groupement d'agriculteurs	88
2.2.3	Au niveau des fédérations	92
2.3	Une meilleure coordination des Institutions Financières	94
Conclusion.....		97
Table des Annexes		1

Annexe 20 : Tables des figures et des tableaux

Table des figures :

Figure 1: Evolution du taux de change euro/francs malgache	6
Figure 2 : Localisation du lac Alaotra.....	13
Figure 3 : Schéma des hypothèses, objectifs et étapes de l'étude	23
Figure 4 : Illustration de la caution solidaire.....	46
Figure 5 : Illustration de la typologie des comportements de remboursement des groupements	49
Figure 6 : Typologie des agriculteurs du lac Alaotra (<i>source: Durand et Nave, 2007</i>).....	55
Figure 7 : Illustration des résultats économiques du cas 1	62
Figure 8 : Illustration des résultats économiques du cas 2	63
Figure 9 : Illustration des résultats économiques du cas 3	65
Figure 10 : Les grandes périodes du calendrier cultural	68
Figure 11 : Schéma de l'évolution des besoins en financement	73
Figure 12 : Graphiques des variations de revenus de 2 exploitations obtenus sous Olympe...	85
Figure 13 : Les différentes situations de remboursement, propositions d'incitations et de sanctions.....	90
Figure 14 : Cartographie des zones d'influence des institutions financières	95

Table des tableaux :

Tableau 1 : Répartition des institutions de microfinance à Madagascar.....	9
Tableau 2 : Nombre de paysans adoptants les SCV et surfaces mises en culture correspondantes.....	18
Tableau 3 : Taux de remboursement des crédits pour les 3 campagnes agricoles	19
Tableau 4 : Localisation et situation de remboursement des groupements enquêtés.....	24
Tableau 5 : Localisation et situation de remboursement des enquêtes individuelles.....	24
Tableau 6 : Le crédit rizicole : Comparaison des modalités suivant les différentes institutions financières	40
Tableau 7 : Les produits d'épargne	42
Tableau 8: Synthèse des différences de modalités des crédits rizicoles OTIV et BOA pour les paysans partenaires du projet BV Lac.....	44
Tableau 9 : Nombre de groupements enquêtés de chaque type	51
Tableau 10 : Typologie des agriculteurs tenant compte du type de off farm.....	57
Tableau 11 : Nombre d'enquêtes individuelles réalisées pour l'analyse économique des exploitations agricoles en fonction de la situation de remboursement et de la localisation géographique	60
Tableau 12 : Risque encouru par les différents individus et situation de remboursement actuel	66
Tableau 13 : Evolution des dates de déblocage des crédits de la BOA, en fonction des zones du projet.....	69

RESUME

La cuvette du Lac Alaotra avec ses 100 000 ha de rizières, est une région de forte pression migratoire. Face à une saturation foncière pour la riziculture irriguée, les agriculteurs étendent leurs cultures sur les *tanety* (collines) déjà soumises à d'importants phénomènes d'érosion. Dans ce contexte, le projet BV Lac, diffuse depuis 2003 des techniques de cultures de semis direct sur couverture végétale (SCV) pour accroître les revenus des paysans tout en limitant les phénomènes d'érosion. L'adoption de ces techniques nécessitant un investissement initial, le projet a proposé des crédits intrants puis les a rapidement relayés par des crédits bancaires ciblés. Mais au regard des trois campagnes agricoles, la situation des non remboursements des crédits est préoccupante et dans un souci de pérennisation de ses actions, le projet BV Lac souhaite y remédier.

Cette étude de terrain s'est donc attachée à analyser les causes de non remboursement des crédits et à faire force de propositions pour améliorer la situation. Elle s'est basée sur 3 hypothèses initiales : l'existence d'une certaine 'culture du non remboursement' au lac, la présence de défaillances dans le système de caution solidaire, et des modalités de crédit non adaptées aux différents types de paysans.

En effet, dans un contexte où les stratégies paysannes sont principalement individualistes, le système de crédit à caution solidaire, basé sur la pression sociale, n'est pas des plus adaptés et il nécessite de réunir un ensemble de conditions essentielles à son bon fonctionnement. Il est souhaitable de garder un large accès au crédit et donc de conserver ce type de crédit pour les groupements paysans. Toutefois, il est capital de le modifier en le renforçant aux différents niveaux d'acteurs concernés, dans un but de pérennisation de celui-ci.

Par ailleurs, l'approche « parcelle » initiale du projet, fondée essentiellement sur les potentialités agricoles d'une parcelle, a conduit à proposer des crédits pas toujours adaptés aux différentes capacités d'endettement des exploitations agricoles. Il est dorénavant nécessaire de prendre en compte l'ensemble du système d'activités –agricoles et extra agricoles- que représente une exploitation agricole. Depuis 2007, le projet élargit progressivement son approche à l'échelle de l'exploitation, et cette évolution doit être aujourd'hui renforcée, notamment par l'utilisation d'un réseau de fermes de référence déjà mis en place.