



**HAL**  
open science

## Microfinance et investissement rural: l'expérience de crédit-bail du réseau CECAM de Madagascar

Betty Wampfler, Emmanuelle Bouquet, Eliane Ralison, . Food And  
Agricultural Organization

### ► To cite this version:

Betty Wampfler, Emmanuelle Bouquet, Eliane Ralison, . Food And Agricultural Organization. Microfinance et investissement rural: l'expérience de crédit-bail du réseau CECAM de Madagascar. International conference on rural finance research: moving results into policies and practice, Mar 2007, Rome, Italie. 25 p. hal-02823603

**HAL Id: hal-02823603**

**<https://hal.inrae.fr/hal-02823603>**

Submitted on 6 Jun 2020

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



FORD FOUNDATION



International Conference on Rural Finance Research:  
***Moving Results into Policies and Practice***

FAO Headquarters  
Rome, Italy  
19–21 March 2007

**Microfinance et Investissement Rural:  
L'Expérience de Crédit-Bail du Réseau CECAM de  
Madagascar**

**by Betty Wampfler, Emmanuelle Bouquet and Eliane Ralison**

This paper was chosen through an open call for research in rural finance, whereby the selected individuals were invited to Rome, Italy, to share their results during the conference and to discuss key issues in shaping the rural finance research agenda as well as ways of strengthening the ties between research, policy and practice.

# **International Conference on Rural Finance Research: Moving Results into Policies and Practice**

Rome, 19-21 Mars 2007

## **Microfinance et investissement rural : l'expérience de crédit-bail du réseau CECAM de Madagascar**

Betty Wampfler \*, Emmanuelle Bouquet \*\*, Eliane Ralison \*\*\*<sup>1</sup>

### **Introduction. Le crédit moyen terme, une frontière de la microfinance**

L'offre de crédit moyen terme reste un point d'achoppement majeur de la microfinance rurale. Toutes les études de l'offre de la microfinance menées dans les pays du Sud depuis le début des années 2000 mettent en évidence la faible part du crédit de moyen et long terme (UEMOA, 1999 ; CIRAD –CERISE, 2002 ; FAO - GTZ 2001).

Les causes principales de ce rationnement de crédit résident dans :

- le manque global de ressources financières : confrontée à une très forte demande de crédit, les institutions de microfinance parent au plus pressé et concentrent les ressources disponibles sur l'offre de crédit court terme
- le manque de ressources « longues » adaptées au financement du crédit de moyen et long terme, engendré notamment par la difficulté de la microfinance de collecter l'épargne à terme
- le risque plus difficile à gérer par la microfinance : le financement du moyen et long terme portant sur des montants plus importants et des durées plus longues que le crédit court terme entraîne un niveau de risque plus élevé et une difficulté de gérer ce risque par les mécanismes de garantie solidaire couramment utilisés par la microfinance.

(Rosenzweig, Biswanger, 1993 ; Nagarajan, Meyer, 2005)

Réduire la contrainte de risque pour l'institution financière est un facteur essentiel de développement de l'offre de crédit moyen terme. Cette limitation du risque peut être recherchée en sélectionnant les zones ou des activités rurales relativement « sécurisées » par une politique de prix agricole ou des mécanismes de filière intégrée (à l'exemple des zones cotonnières : crédit équipement de KafoJiginew au Mali (Iram, 2002) ou de FECECAM au Bénin (Renard, 1999) ; financement de la traction animale au Nord Cameroun (Raubec, 1999)). La limitation du risque peut être recherchée aussi à travers l'adaptation par la microfinance de techniques bancaires spécifiques, tel que le crédit bail.

L'intérêt du crédit bail s'étend progressivement au sein de la microfinance et les expérimentations se développent , à destination des entreprises (Réseau Rampe

---

<sup>1</sup> \* CIRAD/UMR MOISA/SUPAGRO Montpellier , \*\* CIRAD/UMR MOISA , \*\*\* FOFIFA

(Pierret, 2003) ou du monde rural (ANED en Bolivie (Holinger, 2002) , Grameen Bank au Bangladesh). L'une des expériences les plus anciennes en matière de crédit bail rural est celle du réseau des Caisses d'Épargne et de Crédit Agricole Mutuel (CECAM ) de Madagascar qui développe ce produit financier depuis sa création en 1993 (Andriantsivaliana, Fraslin, 2002). Une étude d'impact commanditée par le Gouvernement malgache et l'Union européenne, en cours au sein de ce réseau<sup>2</sup> offre l'opportunité d'évaluer les potentialités du crédit bail pour une institution de microfinance (IMF) et son impact sur les ménages ruraux.

S'appuyant sur les résultats intermédiaires de cette étude (Wampfler, Bouquet, Ralison, 2006), cette communication a pour objectifs d'étudier (1) les conditions de mise en œuvre du crédit-bail par le réseau CECAM, (2) d'analyser les conditions d'accès et de valorisation de ce crédit par les ménages ruraux, et (3) d'en tirer des enseignements à visée opérationnelle, à l'intention du réseau CECAM , du secteur de la microfinance et des politiques publiques de financement rural.

Inséré dans l'étude d'impact globale du réseau CECAM, le dispositif d'analyse de l'impact du crédit bail, appréhendé sous le terme de « location vente mutualiste » (LVM), s'appuie sur quatre sources d'informations :

- l'analyse des données du système d'information et de gestion (SIG) du réseau CECAM permet de replacer le LVM dans l'évolution du portefeuille du réseau et donne une profondeur historique à l'analyse (1993-2005)
- Une enquête longitudinale sur un panel de ménages ruraux comprenant des sociétaires et des non sociétaires CECAM permet d'appréhender l'impact du réseau CECAM et du LVM plus spécifiquement ; un questionnaire comprenant différents modules relatifs à l'économie du ménage et à sa trajectoire de crédit a été appliqué au panel de ménages à deux reprises, au printemps 2003 et au printemps 2006 (N=507, dont 333 sociétaires en 2003, N=412, dont 305 sociétaires en 2006). Un troisième passage est prévu en 2007.
- Des enquêtes qualitatives auprès des ménages complètent l'approche quantitative : des entretiens approfondis orientés sur les logiques, les stratégies et les perceptions des ménages ont été conduits auprès de 88 ménages en 2003, 46 en 2006. En 2006, ces entretiens ont abordé plus spécifiquement l'impact des crédits CECAM pour l'investissement, au sein desquels le LVM est très largement dominant.
- Des enquêtes qualitatives conduites sur le thème « Gouvernance et impact » ont été réalisées en 2003 et 2006 aux différents niveaux de la structure de gouvernance du réseau (élus, conseillers, services techniques, directions,) au sein des caisses locales (15 en 2003, 12 en 2006), des Unions Régionales (5 en 2003 et 3 en 2006) et de l'Intercecam. Ces entretiens ont notamment permis d'éclairer la perception des différents produits financiers, dont le LVM, par les différents acteurs du réseau et leur rôle dans la stratégie de développement.

---

<sup>2</sup> Etude d'impact du réseau CECAM de Madagascar. (2003-2007) Les données et informations présentées dans cette communication ont été recueillies dans le cadre d'un contrat d'étude financé par le FED à Madagascar et sont la propriété du Gouvernement de Madagascar. Ces données représentent une partie des résultats de l'étude réalisée et l'analyse qui en est présentée est de la seule responsabilité de ses auteurs"

## 1. Les conditions de mise en oeuvre du crédit bail par le réseau CECAM

### 11. Un réseau de financement agricole et mutualiste

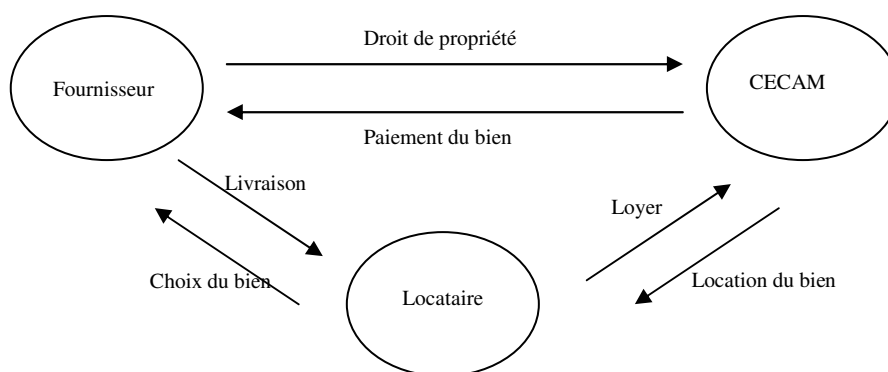
Créé en 1993, le réseau mutualiste CECAM comptait en 2005, 179 caisses locales et 83000 sociétaires répartis dans neuf régions de Madagascar. En 2005, l'encours de crédit s'élevait à 15 milliards d'Aryary<sup>3</sup>(Ar), celui de l'épargne à 5 milliards d'Ar., plaçant le réseau CECAM au premier rang des réseaux mutualistes malgaches.

#### ***Le réseau CECAM , une orientation agricole forte et une gamme diversifiée de produits financiers***

*En 2005, le portefeuille CECAM comptait dix produits de crédit et trois produits d'épargne. Le crédit **Grenier Commun Villageois (GCV)** est un crédit de stockage, visant à aider le producteur agricole à commercialiser ses produits à un moment où les prix lui seront favorables. Le **crédit productif** finance les activités productives de court terme. Le **crédit social** est conçu pour faire face aux besoins de trésorerie urgents, imprévus et/ou non productifs (santé, décès, scolarisation, ...). Le réseau a intégré progressivement le financement de la commercialisation (par les emprunteurs individuels ou les personnes morales). Depuis sa création, le réseau CECAM accorde une attention particulière au financement de l'investissement agricole, à travers la **location vente mutualiste (LVM)**. D'autres crédits d'investissement sont en expérimentation à une échelle réduite : crédit cultures pérennes, achat et aménagement de terrain cultivable. Cet effort de financement de l'investissement a été ouvert à d'autres objets (construction, achat de terrain à bâtir) et étendu au portefeuille d'épargne, un produit « Plan d'épargne projet », complétant une offre plus traditionnelle de dépôt à vue non rémunéré, et dépôt à terme rémunéré.*

### 12. Caractéristiques du crédit bail LVM

Le LVM du réseau CECAM s'appuie sur une procédure classique de crédit bail.



Le réseau CECAM acquiert un bien choisi par le sociétaire qui en fait la demande. Le bien est remis au sociétaire, qui en devient locataire, moyennant

- un apport personnel : d'un montant de 10 % de la valeur du bien si c'est du matériel agricole, de 20 à 30 % si c'est du matériel roulant
- une garantie d'un montant équivalent à 50 à 150% de la valeur du bien

<sup>3</sup> 1 euro=2500 Ar.

- du versement régulier d'un loyer, avec un taux d'intérêt de 2,5 à 3,5%/mois

Le réseau reste propriétaire du bien jusqu'à ce qu'il soit entièrement payé par le locataire, à hauteur de sa valeur initiale, augmentée des intérêts et des frais. La durée de location vente peut varier de 6 à 36 mois. Le locataire fait l'objet d'une sélection par le réseau CECAM et d'un suivi, pendant la durée de la location. En cas de défaillance de paiement du loyer, le réseau CECAM peut reprendre son bien, sans procédure spécifique de contentieux.

Deux procédures originales ont été adoptées par le réseau CECAM pour développer l'accès à ce crédit :

- la garantie peut être constituée par une grande diversité de biens ruraux courants, et spécifiquement le cheptel bovin, habituellement refusé par les systèmes financiers
- le calendrier de remboursement du LVM est fixé en concertation avec l'emprunteur, en fonction du rythme de ses activités économiques.

### ***13. Le LVM, produit financier déterminant dans le portefeuille et la stratégie du réseau CECAM***

En fin 2005, l'encours du LVM, était de 5 milliards d'Ar, représentant 30% du volume de l'encours de crédit du réseau CECAM et 22% du nombre de crédits en cours.

Depuis sa création en 1993, le LVM est, avec le crédit productif et le GCV, au cœur de la stratégie de développement du réseau CECAM. Les volumes de LVM octroyés ont augmenté annuellement en valeur absolue. La part significative du LVM dans le portefeuille (Tableaux 1 et 2), tout comme les variations de son taux de croissance (Tableaux 3 et 4), témoignent de sa contribution à la croissance globale du réseau CECAM.

**Tableau 1 : Evolution de la distribution du portefeuille par type de crédit (% des montants octroyés)**

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
<b>Productif</b>	57	Nd	18	19	19	35	31	34	26	28	26	33
<b>GCV</b>	8	Nd	25	39	32	23	29	19	37	21	24	16
<b>LVM (crédit-bail)</b>	25	Nd	42	34	19	16	17	23	16	25	21	30
<b>Social</b>	11	Nd	14	6	2	2	1	3	3	2	1	1
<b>Commercial</b>												
personnes morales	0	0	0	0	27	24	20	9	9	7	6	1
individuel	0	0	0	0	0	0	1	10	5	6	12	11
<b>Autres</b>	0	0	0	0	0	0	0	2	4	9	9	9
<b>Total</b>	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : SIG CECAM / Rapport d'étude d'impact 2006

**Tableau 2 : Evolution de la distribution du portefeuille par type de crédit (% du nombre de crédits octroyés)**

	2002	2003	2004
<b>Productif</b>	47	44	52
<b>GCV</b>	25	30	19
<b>LVM (crédit-bail)</b>	8	8	13
<b>Social</b>	15	13	12
<b>Commercial</b>			
personnes morales	0,3	0,4	0,03
Individuel	2	3	3
<b>Autres</b>	2	2	1
<b>Total</b>	100	100	100

Source : SIG CECAM / Rapport d'étude d'impact 2006

**Tableau 3 : Taux de croissance annuel des octrois par type de crédit (sur la base des montants en FMG courants)**

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
<b>Productif</b>	70%	172%	127%	59%	56%	5%	36%	46%	32%
<b>GCV</b>	149%	121%	-11%	127%	-7%	166%	-28%	79%	-31%
<b>LVM (crédit-bail)</b>	31%	47%	7%	94%	91%	-3%	97%	33%	46%
<b>Social</b>	-35%	-5%	4%	4%	305%	29%	-11%	10%	-1%
<b>Commercial</b>									
personnes morales			10%	50%	-31%	29%	-4%	50%	-90%
individuel					1390%	-35%	60%	212%	-6%
<b>Autres</b>						117%	198%	62%	7%
<b>Total</b>	59%	171%	25%	79%	45%	35%	25%	61%	5%

Source : SIG CECAM / Rapport d'étude d'impact 2006

**Tableau 4 : Taux de croissance annuels des octrois par type de crédit (en nombre de crédits octroyés)**

	2003	2004
<b>Productif</b>	13%	19%
<b>GCV</b>	43%	-35%
<b>LVM (crédit-bail)</b>	20%	66%
<b>Social</b>	4%	-11%
<b>Commercial</b>		
personnes morales	43%	-92%
Individuel	69%	16%
<b>Autres</b>	11%	-34%
<b>Total</b>	21%	1%

Source : SIG CECAM / Rapport d'étude d'impact 2006

Les taux de remboursement du LVM (Tableau 5) se situent dans une moyenne satisfaisante à 90 jours (93% en 2004), ce qui est une performance significative pour

un crédit d'investissement, notamment considéré comme plus risqué que les crédits de court terme.

**Tableau 5 : Taux de remboursement par produit de crédit CECAM (2001-2004)**

Délai (jours)	2001			2004		
	0	30	90	0	30	90
<b>Productif</b>	73%	85%	90%	83%	91%	94%
<b>GCV</b>	92%	97%	98%	97%	98%	98%
<b>LVM</b>	78%	88%	92%	84%	91%	93%
<b>Social</b>	82%	92%	96%	86%	93%	96%
<b>Commercial</b>						
Personnes						
morales	71%	74%	77%	80%	82%	83%
Individuel	73%	84%	89%	90%	94%	96%
<b>Taux moyen</b>	<b>78%</b>	<b>87%</b>	<b>90%</b>	<b>86%</b>	<b>92%</b>	<b>94%</b>

Source : SIG CECAM / Rapport d'étude d'impact 2006

#### **14. Perception du LVM et de son potentiel par le réseau CECAM**

L'enquête « Gouvernance et impact », conduite en une quarantaine d'entretiens aux niveaux local, régional et national du réseau en 2003 et 2006, a permis de cerner la perception de ce produit par le réseau.

Un large consensus positif entoure le LVM au sein du réseau CECAM. Avec le GCV, le LVM est considéré comme le produit d'appel du réseau, une pièce essentielle de la palette de crédits qui distingue les CECAM dans le paysage de la microfinance malgache et lui permet de mieux répondre à la diversité des besoins de financement rural et agricole.

Les élus comme les techniciens estiment que la combinaison de procédures qui encadre le LVM (crédit bail + garantie + autofinancement) en fait un produit relativement sûr pour le réseau CECAM. Le LVM n'est pas indemne de problèmes (les biens financés peuvent être dégradés ou disparaître en cours de crédit bail), mais globalement le produit jouit d'une grande confiance des acteurs du réseau CECAM.

Si les élus des caisses locales, les plus proches des populations, peuvent déplorer parfois le caractère rigoureux des conditions d'obtention de LVM qui limite l'accès des sociétaires les plus pauvres, tous reconnaissent que ce produit de crédit est facteur de développement dans leur zone d'intervention et le plus souvent le seul moyen d'accès au financement de l'investissement rural.

## **2. Les conditions d'accès et de valorisation du LVM par les ménages**

### **21. Le LVM, une opportunité rare et appréciée d'accès au financement de l'investissement**

Les sociétaires qui ont réussi à accéder au LVM sont à 58% satisfaits du produit. (Enquête 500 ménages 2006). Cet indice de satisfaction élevé, confirmé par les



enquêtes qualitatives, est motivé d'abord par le fait que le LVM est une des seules possibilités des ménages d'accéder au financement de l'investissement. Les enquêtes quantitatives et qualitatives montrent que, en dehors de quelques situations spécifiques liées à des contextes urbains ou périurbains, l'accès des ménages au système bancaire est quasi inexistant. Les autres institutions de microfinance exerçant dans les régions d'enquête ne proposent pas, à ce jour, de crédit de moyen terme. Les prêts obtenus auprès du secteur informel sont en règle générale de court terme et ne permettent que très ponctuellement d'investir. Les possibilités de financement de l'investissement se réduisent alors à l'effort d'épargne des ménages. Or, comme des travaux antérieurs (Zeller, Lapenu, Minten, 1999), les enquêtes 500 ménages mettent en évidence les faibles capacités d'épargne des ménages ruraux. Par ailleurs, quand elle est possible, l'épargne n'est pas prioritairement destinée à l'investissement productif, mais centrée sur la gestion du risque et le lissage de la consommation familiale (Tableau 6).

**Tableau 6 : Destination de l'épargne CECAM des ménages sociétaires actifs CECAM en 2003**

	N'ont pas d'épargne CECAM	Epargne pour obtenir crédit	Epargne pour faire face à l'urgence	Epargne pour rembourser le crédit	Epargne pour consommation familiale	Epargne en vue d'acquérir équipement productif agricole ou non agricole
% des ménages sociétaires	25%	22%	30%	3%	8%	8%

Source : Enquête 500 ménages 2003

L'analyse du mode de financement des biens acquis entre 2003 et 2006 par les ménages (Tableau 7) met en évidence :

- la part significative des biens financés par emprunt CECAM, notamment en matière de cheptel (22% des biens), d'équipement non agricole (15%) et de foncier (9%)
- la faiblesse de la contribution de l'épargne à l'investissement des ménages
- l'absence d'alternative d'emprunt pour l'équipement auprès d'autres institutions financières

**Tableau 7 : Mode de financement des actifs acquis par les ménages entre 2003 et 2006**

	Nature des actifs acquis par les ménages (Tous ménages confondus)						Total
	Cheptel	Equipement agricole	Equ. non agricole	Foncier	Equ. menager		
<b>Bénéfices</b>	<b>47%</b>	<b>80%</b>	<b>68%</b>	<b>58%</b>	<b>72%</b>	<b>72%</b>	
activité agricole	33%	60%	27%	40%	45%	46%	
activité non agricole	13%	20%	41%	18%	27%	26%	
<b>Salaire</b>	<b>11%</b>	<b>16%</b>	<b>12%</b>	<b>16%</b>	<b>20%</b>	<b>17%</b>	
salaire agricole	4%	8%	5%	4%	6%	6%	
salaire non agricole	7%	8%	7%	11%	14%	11%	
<b>Epargne</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	
<b>Famille-amis</b>	<b>9%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>2%</b>	<b>1%</b>	<b>1%</b>	
Aide don héritage	4%	0%	0%	2%	1%	1%	
Emprunt famille-amis	4%	0%	0%	0%	0%	0%	
<b>Emprunt Cecam</b>	<b>22%</b>	<b>2%</b>	<b>15%</b>	<b>10%</b>	<b>6%</b>	<b>7%</b>	
<b>Emprunt autre institution</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	
<b>Vente actifs</b>	<b>11%</b>	<b>1%</b>	<b>4%</b>	<b>15%</b>	<b>1%</b>	<b>3%</b>	
vente équipement, stock	11%	1%	4%	13%	1%	3%	
vente terrain	0%	0%	0%	2%	0%	0%	

	Nature des actifs acquis par les ménages (Tous ménages confondus)					
	Cheptel	Equipement. agricole	Equ. non agricole	Foncier	Equ. menager	Total
<b>Total</b>	100%	100%	100%	100%	100%	100%
<b>N obs</b>	45	443	202	122	618	1430

Source : Enquêtes 500 ménages 2003 et 2006

Le manque d'alternative au LVM est confirmé par les déclarations des ménages utilisateurs de LVM sur leur capacité à réaliser l'investissement en l'absence de LVM (Tableau 8).

**Tableau 8 : Part des activités financées par le LVM qui auraient pu être réalisées même en l'absence de LVM**

L'activité financée par le crédit aurait-elle pu être réalisée sans l'accès au crédit LVM ?	2003	2006
	19 %	20 %

Source : Enquêtes 500 ménages 2003 - 2006

En 2006, les 20% d'investissement qui auraient pu être réalisés même en l'absence du LVM, portent sur des montants modiques (LVM de 300 000 Ar). Ces ménages estimaient devoir épargner pendant 2 années au moins pour pouvoir réaliser cet investissement.

## 22. Le LVM facilite le financement de l'investissement, mais son accès reste difficile

Le développement du LVM atteste que l'adaptation des procédures CECAM aux spécificités du monde rural facilite l'accès des producteurs agricoles au crédit d'investissement. Ainsi, la large gamme de biens ruraux, incluant le cheptel, acceptée en garantie par le réseau CECAM, est reconnue par les utilisateurs de LVM comme un facteur facilitant l'investissement.

**Tableau 9 : Produits de crédit et garanties fournies (1993-2006)**

	Total crédits	Productif	GCV	Social	LVM
<b>Garanties classiques</b>					
Terre	2%	3%	0%	0%	5%
Equipement	24%	24%	1%	69%	22%
Caution d'un tiers	1%	2%	0%	2%	2%
<b>Garanties agricoles</b>					
Animaux	21%	40%	1%	7%	29%
Stock riz	31%	0%	97%	1%	1%
<b>Combinaison plusieurs biens</b>	20%	30%	1%	21%	41%
<b>Total</b>	100%	100%	100%	100%	100%
<b>N obs</b>	2424	1081	772	351	116

Source : Enquêtes 500 ménages 2003 - 2006

Cependant, même assoupli et adapté au monde rural, l'accès au LVM n'en reste pas moins difficile. Ainsi, en 2006, 33 % des utilisateurs indiquent que le montant de l'apport personnel requis a été leur principal problème pour l'accès au LVM. En 2003,

37 % des sociétaires (utilisateurs et non utilisateurs du LVM confondus) estimaient que le montant de la garantie était l'obstacle majeur d'accès au LVM. Le montant de la garantie et l'apport personnel sont les deux facteurs limitant les plus cités par les non sociétaires CECAM, forgeant à ce produit la réputation de n'être « accessible qu'à ceux qui ont déjà des biens à mettre en garantie »

Les entretiens qualitatifs montrent que cette image du LVM, conjuguée à la réputation de rigueur du réseau CECAM, conduit les sociétaires à s'engager avec prudence dans une demande de LVM, voire à s'en auto-exclure. Deux indicateurs quantitatifs issus de l'enquête 500 ménages 2006 confirment indirectement cette hypothèse d'auto-sélection ex ante des ménages :

- Les montants de LVM obtenus sont proches des montants demandés : en 2006, 59 sociétaires sur 65 ont obtenu le montant de LVM demandé, 6 n'ont obtenu qu'un montant inférieur.
- les cas de refus d'octroi de LVM par le réseau apparaissent peu fréquents (7 refus déclarés sur la période 2003-2006) (Tableau 10) ; deux refus sur 7 ont été motivés par un incident de remboursement de crédit antérieur, 1 sur 7 par un manque de garantie. Notons que dans 4 cas sur 7, le refus de LVM a conduit à l'abandon du projet d'investissement, faute de financement, ce qui souligne la faible alternative au LVM soulignée plus haut.

**Tableau 10 : Caractéristiques des 7 cas de refus de LVM (2006)**

Montant de LVM demandé (Ariary)	Utilisation prévue du LVM refuse	Cause du refus de LVM par le réseau CECAM	Solution adoptée par le sociétaire pour le financement de l'investissement
300000	Achat équipement agricole	Incident de remboursement d'un crédit antérieur	Autre
2800000	Achat équipement non agricole	Incident de remboursement d'un crédit antérieur	Pas de solution : investissement abandonné
4000000	Achat équipement agricole	Autre	Pas de solution : investissement abandonné
20000000	Achat équipement non agricole	Garantie pas acceptée, montant LVM jugé trop élevé par rapport aux possibilités d'activités du sociétaire	Vente d'un équipement ménager
800000	Achat animaux	Autre	Pas de solution : investissement abandonné
200000	Achat équipement agricole		Pas de solution : investissement abandonné
1000000	Achat terrain	Hostilité d'un conseiller ou élu, conflit	Vente d'un animal ou d'un équipement agricole

Source : Enquêtes 500 ménages 2006

La difficulté de l'accès au LVM explique au moins partiellement la distribution contrastée du LVM par classe de richesse des ménages.

Le tableau 11 montre la distribution de l'ensemble des crédits CECAM pris par les sociétaires depuis leur adhésion. Seul le LVM présente un déséquilibre significatif dans l'accès aux différents crédits en fonction du niveau de richesse, (test de Khi2 sur les fréquences significatif à 1%). Le LVM est ainsi sur-représenté chez les ménages aisés. Mais il faut cependant souligner qu'il touche également 22% de ménages pauvres, ce qui est notable pour un crédit d'investissement rural.

**Tableau 11 : Distribution des crédits depuis l'adhésion, par classe de richesse**

	Aisé	moyen	pauvre	Total	N obs.
Productif	22%	48%	31%	100%	1041
GCV	25%	44%	31%	100%	735
Social	21%	49%	30%	100%	338
<b>LVM</b>	<b>37%</b>	<b>41%</b>	<b>22%</b>	<b>100%</b>	<b>130</b>
Total crédits	23%	46%	30%	100%	2244
Total sociétaires	27%	42%	30%	100%	305

Source : Enquêtes 500 ménages 2006

La trajectoire de crédit passée joue également un rôle dans l'accès au LVM. L'ancienneté moyenne des sociétaires au moment de leur premier LVM est de trois ans et demi, significativement supérieure à celle du premier crédit productif (un an et demi) ou du total des crédits (deux ans). Cela peut traduire, notamment chez les sociétaires pauvres, un effet progressif d'apprentissage et d'augmentation de la confiance en leur capacité à prendre des risques d'investissement. Cette interprétation est confirmée par les enquêtes qualitatives menées en 2006.

**Tableau 12 : Ancienneté moyenne au premier crédit**

Type de crédit	Ancienneté moyenne au premier crédit (années)	Nbre obs
Productif	1,5	266
Social	2,1	130
Grenier commun villageois	2,3	225
<b>Location vente mutualiste</b>	<b>3,5</b>	<b>97</b>
<b>Total</b>	<b>2,1</b>	<b>785</b>

Source : Enquêtes 500 ménages 2006

### ***23. Le LVM permet le financement de l'équipement productif et non productif***

Les caractéristiques de montant et de durée des LVM pris par les ménages entre 2003 et 2006 mettent en évidence la grande plasticité du LVM, utilisé pour financer une gamme étendue d'investissements (de 60 000 Ar à 17 millions d'Ar), sur des durées variant entre 2 et 36 mois, autour d'une moyenne de 20 mois. Le tableau 13 montre que le LVM permet de repousser significativement les limites classiques de la microfinance.

**Tableau 13 : Caractéristiques des crédits 2003-2006**

	<b>Productif</b>	<b>GCV</b>	<b>Social</b>	<b>LVM</b>
N obs	434	357	113	<b>83</b>
<b>Montants (Ar)</b>				
minimum	20 000	18 000	13 000	<b>60 000</b>
maximum	4 000 000	3 112 000	80 000	<b>17 000 000</b>
moyenne	337 396	432 778	45 354	<b>696 588</b>
Ecart-type	391 070	463 335	13 907	<b>1 909 148</b>
Coefficient de variation	1,2	1,1	0,3	<b>2,7</b>
<b>Durée (mois)</b>				
Minimum	1	3	0	<b>2</b>
Maximum	12	9	9	<b>36</b>
Moyenne	8	6	3	<b>20</b>
Ecart-type	2	1	1	<b>8</b>

Le LVM est utilisé pour l'investissement productif agricole et non agricole, mais aussi, pour environ un tiers du portefeuille de LVM, pour le financement de l'équipement ménager. La comparaison des données de ménages 2003 et 2006 (Tableau 14) , suggère une évolution marquée vers l'investissement non agricole, la part de l'équipement ménager restant stable.

**Tableau 14 : Utilisation des LVM pris par les ménages**

	<b>De leur adhésion à 2003</b>	<b>Entre 2003 - 2006</b>
<b>Achat équipement agricole et campagne</b>	48%	8%
<b>Achat animaux et amélioration élevage</b>	9%	31%
<b>Financement activité non agricole</b>		5%
<b>Achat équipement non agricole</b>	11%	28%
<b>Achat équipement ménager</b>	27%	28%
<b>Autre</b>	5%	
<b>Total</b>	100%	100%
<b>Nbre de LVM observes</b>	48	64

Source : Enquêtes 500 ménages 2003 et 2006

Le LVM est habituellement utilisé en combinaison avec des crédits de court terme : crédit productif, GCV, social, ou crédit commercial (Tableau 15). Les enquête qualitatives (cf infra 25.) montrent que l'efficacité du LVM est fortement liée à ces combinaisons de crédit.

**Tableau 15 : Combinaisons de crédits dans la trajectoire de crédit depuis l'adhésion**

Nombre de produits différents	% de sociétaires	Combinaisons les plus fréquentes
0	5%	-
1	11%	Productif
2	30%	Productif-GCV Productif-Social
3	35%	Productif-GCV-Social Productif-GCV-LVM
≥4	19%	Productif-GCV-LVM-Social
Total	100%	
N obs.	305	

Source : Enquête 500 ménages 2006

#### **24. Des problèmes de valorisation et de remboursement du LVM proches de la moyenne des autres crédits CECAM**

Le coût élevé du LVM (2,5% à 3,5%/mois) est le principal problème cité tant par les utilisateurs (Tableau 16), que par les non utilisateurs. Si cette critique est généralisée à tous les crédits CECAM, elle prend une acuité particulière dans le cas du LVM du fait de sa durée (20 mois en moyenne) et de ses montants.

**Tableau 16 : Problèmes cités par les utilisateurs liés à la valorisation et au remboursement, par produit de crédit (2003-2006)**

	Productif	GCV	Social	LVM	Tous crédits
<b>% d'utilisateurs non pleinement satisfaits par le produit</b>	61%	40%	59%	42%	52%
<b>Problèmes liés à l'accès au crédit</b>					
Garantie élevée ou inappropriée	8%	1%	2%	3%	4%
Autofinancement trop lourd	5%	6%	2%	14%	6%
Difficultés procédures	4%	2%	5%	3%	4%
Crédit inférieur au montant demandé	6%	0%	5%	0%	3%
<b>Problèmes liés à la valorisation/remboursement du crédit</b>					
Taux d'intérêt élevé	31%	21%	19%	25%	27%
Retard déblocage crédit	31%	10%	10%	8%	18%
Mode/période de remboursement	4%	4%	5%	3%	4%
Durée courte	2%	1%	15%	2%	3%
<b>Autre</b>	2%	14%	5%	3%	7%
<b>Total</b>	93%	59%	68%	62%	76%
<b>N obs</b>	198	144	41	65	469

Totaux supérieurs aux taux d'utilisateurs non pleinement satisfaits, en raison de la possibilité de réponses multiples. / Source : Enquête 500 ménages 2006

Le retard de déblocage de crédit dans des contextes d'activités essentiellement saisonnières, a été ponctuellement cité par les utilisateurs comme un obstacle à la valorisation du LVM. Un point positif à noter concerne la faible fréquence des critiques portant sur les modalités et les calendriers de remboursement du LVM, ce

qui suggère une bonne adaptation des procédures Cecam par rapport aux flux de trésorerie des ménages.

Selon les déclarations des ménages, le remboursement du LVM a entraîné des difficultés dans 17% des cas entre 2003 et 2006. De ce point de vue, le LVM se situe en position moyenne, plus difficile à rembourser que le GCV et le crédit social (11% et 12% de cas de difficulté) et moins difficile à rembourser que le crédit commercial (33%)

## 25. Le LVM, un impact différencié selon les catégories de ménages

L'impact a été appréhendé dans un premier temps à travers la perception des utilisateurs de LVM de l'échantillon 500 ménages. Un tiers des LVM 2006 a permis d'améliorer l'équipement ménager. Le tableau 17 présente la variété des impacts des LVM productifs agricoles et non agricoles. On notera l'importance du LVM dans les processus de diversification des systèmes d'activités.

**Tableau 17 : Perception de l'impact par les utilisateurs de LVM productifs agricole et non agricole en 2006**

	Nbre cas	Ce que le LVM a permis de faire	Nbre cas	Observations
<b>LVM agricole</b>	25	Augmenter la superficie cultivée	12	
		Dégager du temps pour d'autres activités productrices	11	pour 7 d'entre eux, il s'agit d'une activité non agricole
		Réduire les charges	15	Notamment sur le poste main-d'œuvre
		Générer des revenus par la location du bien	6	Essentiellement des charrettes
<b>LVM non agricole</b>	21	Créer une nouvelle activité	8	Dont 8 agriculteurs qui diversifient en activité non agricole
		Développer une activité existante	9	dont 6 agriculteurs qui diversifient

Source : Enquête 500 ménages 2006

L'enquête qualitative menée en 2006 auprès de 46 ménages sociétaires utilisateurs de LVM, a permis d'analyser les processus d'impact selon les catégories de ménages. Les 46 emprunteurs ont été interrogés sur leur patrimoine, leur système d'activités et revenus, sur leur cycle de vie et trajectoire d'accumulation, leur carrière de crédit, leur perception des produits CECAM et de leur impact.

L'échantillon tiré au hasard dans les listes d'utilisateurs de LVM des caisses locales, se répartit en trois groupes de ménages :

- 22 emprunteurs appartiennent à des ménages aisés (8) ou moyens –aisés engagés dans une trajectoire de croissance positive (14)
- 10 emprunteurs de crédit investissement appartiennent à des ménages moyens en terme de revenus et de patrimoine
- 14 emprunteurs sont issus de ménages pauvres (8) ou « moyens fragilisés » en cours de paupérisation sous l'effet d'un choc (aléas climatiques, maladie, décès, ...) (6);

Un tiers des crédits LVM enquêtés (14/46) est donc le fait de ménages en situation précaire au moment de l'enquête, pauvres ou moyens fragilisés.

Les 46 ménages sociétaires comptent 37 systèmes pluriactifs agricoles et non agricoles, 3 ménages exclusivement agricoles, 6 ménages urbains. Les objets financés par le LVM concernent d'abord l'activité agricole (bœufs de trait, attelage, charrette, vaches laitières, plantation de mûrier,...), mais aussi la capitalisation des pluri actifs (véhicules, matériel video, épicerie, bar, ...). Certains ménages pauvres et moyens utilisent le LVM pour acquérir des moyens de transport de proximité (vélo, moto, ...) facilitant les déplacements de la famille, mais aussi le transport des récoltes.

Sur les 46 crédits ayant fait l'objet de l'enquête, 33 sont ou été, remboursés sans difficulté ni incident, selon la double source de la caisse locale et de la déclaration de l'emprunteur. En revanche, 13 crédits ont occasionné des difficultés de remboursement ayant abouti à des retards de remboursement ; 12 d'entre eux sont le fait de ménages pauvres et moyen fragilisés, un seul cas est un ménage aisé.

L'impact du LVM apparaît différencié selon les trois groupes de ménages.

#### ***A - Les crédits d'investissement, accélérateur de la dynamique des ménages « moyens aisés » et aisés***

La situation favorable que connaissent les ménages moyens aisés et les ménages aisés repose sur des patrimoines familiaux favorables, acquis par héritage, mais résulte aussi, notamment pour les ménages « moyens aisés », de trajectoires d'accumulation ancienne (30 ans et plus) et non perturbées. Ces trajectoires ont permis l'acquisition progressive de terres, de cheptel et d'équipement, ainsi que la diversification des systèmes de production agricole et des systèmes d'activités. La dynamique de ces groupes repose très largement sur la combinaison d'activités d'agriculture/élevage et d'activités non agricoles entrepreneuriales. Cette combinaison d'activités a été mise en place progressivement et génère plusieurs sources de revenus, facteurs de sécurisation de trésorerie et source de capital permettant l'investissement.

Le profil type de ce groupe est résolument « entrepreneurial » : l'entreprise est le plus souvent familiale, mais emploie des salariés permanents ou temporaires. Le discours du chef de ménage pendant l'enquête, tout comme les pratiques économiques décrites mettent en avant la double capacité de travail et de gestion qui caractérise ces ménages : ce sont des ménages qui gèrent, planifient leurs activités, leurs dépenses, leurs investissements, comparent les rentabilités de différentes catégories d'activités ainsi que des produits de crédit (« *j'ai calculé que malgré le taux d'intérêt élevé, le LVM que j'ai pris est rentable pour telle activité* »). Ces ménages ont une bonne insertion dans l'environnement économique et institutionnel, disposent d'information sur les marchés, les projets, les opportunités...

Ces ménages utilisent principalement une combinaison de crédits CECAM, reposant sur une base annuelle de crédit productif combiné au GCV et intégrant à un rythme régulier (tous les 2 ou 3 ans) le LVM. Le recours aux autres crédits d'investissement reste beaucoup plus ponctuel. Souvent, les deux conjoints sont membres CECAM pour optimiser la capacité du ménage à combiner les différents types de crédits.



Le LVM est bien perçu par ces groupes : il leur permet d'investir plus rapidement dans le développement de leur combinaison d'activités. L'activité financée aurait pu l'être sur la base de l'épargne du ménage, mais l'investissement aurait alors demandé plus de temps (de 6 mois à trois ans) et aurait été plus aléatoire : l'épargne reste difficile dans un contexte où les sollicitations et les besoins quotidiens sont prégnants. Le remboursement du LVM devient pour ces entrepreneurs une « contrainte positive » les obligeant à épargner.

Dans l'échantillon d'enquête, ces groupes de ménages moyens-aisés et aisés ne présentent que très peu de situations de difficulté de remboursement de crédit. Quatre facteurs contribuent à ces résultats :

- ces ménages ont globalement une bonne capacité de gestion de leur crédit, planifient leurs activités en fonction des échéances de remboursement
- la combinaison d'activités rémunératrices et ayant des calendriers de trésorerie complémentaires sécurise l'apport de revenus et la capacité de remboursement du crédit
- la capacité de résilience de ces ménages est forte : leur combinaison d'activités et leur patrimoine diversifié leur donne une capacité réelle d'absorber les chocs économiques (aléas climatiques, maladie, décès, ...)
- pour bon nombre d'entre eux, leur stratégie de développement repose assez fortement sur l'accès au crédit CECAM, qu'il faut alors préserver par de bonnes pratiques de remboursement.

Pour les catégories de ménages aisés et « moyens-aisés », l'accès au LVM pose peu de problème : le patrimoine de cheptel et d'équipement dont ils disposent, fournit la garantie ; la combinaison d'activités permet de dégager l'apport personnel. Le niveau du taux d'intérêt est jugé trop élevé, mais la plupart des ménages enquêtés l'estime « supportable » par les activités financées et privilégie l'accès au crédit d'investissement plutôt que son coût dans un contexte où les opportunités d'accès à ce type de crédit restent rares.

L'accès au LVM ne devient un problème que quand il s'agit de financer un changement d'échelle important de l'activité ou une construction, requérant un niveau de garantie supérieur à leur patrimoine d'équipement et de cheptel. En effet, même dans ce groupe, la plupart des terres ne sont pas titrées et ne peuvent donc pas être données en garantie. Certains de ces ménages ont engagé une procédure de reconnaissance de titres fonciers avec un objectif d'accès au crédit. Mais les procédures de reconnaissance foncière restent longues et coûteuses.

Les trajectoires des ménages analysées montrent que dès qu'une relation de fidélisation est établie entre les ménages issus de ces catégories « moyens-aisés » et « aisés » et la CECAM, la dynamique d'investissement et d'activités du ménage est planifiée en fonction de l'accès au crédit CECAM. Le réseau CECAM devient un partenaire précieux que ces ménages cherchent à préserver.

Des monographies de ménages sont présentées en encadré pour illustrer chaque type d'impact.

### ***MI Un entrepreneur rural pluri actif aisé***

*MI est issu d'une famille relativement aisée originaire du lieu où il habite aujourd'hui. En 1978, l'entreprise de son père a fait faillite, alors que lui même était encore un jeune garçon. Il n'a eu de ce fait qu'un très faible héritage quand il s'est installé au début des années 80. Il a d'abord développé une petite activité de bar, puis d'hôtel dans la maison familiale, tout en investissant progressivement dans du petit élevage (poules et porcs), puis dans l'élevage bovin. En 1988, il a acheté une première vache laitière, de race locale, avec les revenus de l'élevage de porcs. Au début des années 90, il a commencé à acheter de la terre, des tanets, puis des rizières. En 1995, il a ouvert une décortiquerie, avec les revenus de la vente de deux vaches et les revenus de l'élevage laitier.*

*Aujourd'hui, il est propriétaire de 1,5 ha de rizière et de 4 ha de tanet, dont un seul est cultivé pour l'instant, faute de financement et de main d'oeuvre. Son cheptel qui s'est beaucoup amélioré au fil des années, est maintenant composé de 5 vaches laitières, de race pie Rouge norvégienne ; produisant un lait de très bonne qualité, bien vendu à une grande entreprise de transformation laitière. L'élevage est très rentable et peu risqué. En 1996, il perdu une vache laitière sélectionnée qui a mangé du plastic. Mais il a pu la remplacer assez rapidement grâce aux revenus de ses activités. Les vaches laitières, très sélectionnées, font l'objet d'un suivi technique, qu'il a lui même contribué à améliorer en créant l'Association des producteurs de Pie Rouge Norvégienne.*

*Il a diversifié progressivement ses activités d'élevage (porcs, pisciculture, coq de combat). Jusqu'en 2005, il avait aussi un atelier de 60 poules pondeuses qui a été décimé par une maladie et qu'il n'a pas reconstitué pour l'instant faute de moyens de traitement et de services vétérinaires.*

*En 2006, il a acheté un tracteur pour mieux valoriser les tanets dont il dispose. Il possède un bâtiment d'élevage fonctionnel (bien que trop exigü), les locaux de la décortiquerie et une maison d'habitation.*

*Adhérent à la CECAM depuis 2001, il utilise tous les ans une combinaison de GCV et de crédit productif pour l'achat de porcs et la riziculture. Pour le GCV, il stocke sa propre production et du riz acheté au moment de la récolte à ses voisins ; son dernier emprunt GCV (8 tonnes) a servi à financer le stock de provende et à acheter le tracteur. Il a pris un LVM pour financer la modernisation de l'équipement de la décortiquerie et un crédit construction pour moderniser les locaux. Les garanties de ces crédits étaient constituées par ses équipements et l'apport personnel par les revenus d'activités. Les remboursements de crédits sont soigneusement planifiés à partir des revenus des activités. Il dit n'avoir jamais eu de problème de gestion de ces crédits du fait de cet effort de planification. Un seul retard de remboursement d'échéance LVM a été causé par un retard de règlement du lait par l'entreprise. Il estime que les crédits CECAM sont extrêmement intéressants pour lui, bien que trop coûteux. Etant un bon « client » de la CECAM, il espère pouvoir négocier un taux d'intérêt plus favorable pour ses prochains crédits. Il n'a pas d'alternative d'accès au crédit, les banques étant trop éloignées, trop difficiles d'accès. S'il n'avait pas accès au crédit CECAM, il pourrait financer ses activités et son développement à partir d'une décapitalisation et d'un effort d'épargne, mais cela demanderait plus de temps et ralentirait son développement. Ainsi, il a préféré payer le coût d'un crédit pour l'équipement de la décortiquerie plutôt que de vendre des vaches laitières qu'il a mis beaucoup de temps à sélectionner.*

*Son projet immédiat est de développer l'élevage laitier en intensifiant la production de cultures fourragères et de maïs sur les tanets qu'il va pouvoir cultiver grâce à l'achat récent du tracteur. La construction d'une étable moderne sera nécessaire. Le recours au crédit CECAM est envisagé, si on lui consent un taux d'intérêt plus favorable.*

## ***B - Les crédits d'investissement, moteur de l'accumulation primaire des ménages moyens***

Les 10 ménages du groupe « moyen » ont un niveau de patrimoine et de revenu moyen, fondé sur une dotation familiale acquise par l'héritage et consolidée par un processus d'accumulation lent mais développé sans heurts importants jusqu'ici.

Les ménages de ce groupe sont pluri actifs, mais l'agriculture et l'élevage occupent dans le système d'activité une place plus déterminante que dans le groupe précédent. Les activités non agricoles développées nécessitent moins de capital que celles du groupe précédent (« gargotte », fabrication de brique, couture...). Le salariat agricole peut être une activité occasionnelle dans ce groupe.

Ces ménages utilisent prioritairement une combinaison de GCV et de crédit productif pour le développement d'activités agricoles, et plus marginalement non agricoles. L'accès au LVM s'insère dans un processus d'accumulation lent qui peut prendre plusieurs années et rencontrer des aléas. Le GCV et le crédit productif favorisent le développement d'activités intermédiaires comme l'élevage porcin qui, sauf accident de production, permet de générer un revenu sur un cycle court ; ce revenu permettra d'investir dans l'achat d'un premier bovin (bœuf ou vache laitière de race locale), pouvant lui même ensuite servir de garantie pour l'accès au LVM.

Les objets financés par le LVM se concentrent assez fortement sur la traction animale : bœufs de trait, charrue, charrette et la production laitière (race locale le plus souvent). L'acquisition d'un attelage fonctionnel favorise le développement de la production agricole (notamment par un apport plus important de fumier sur les parcelles éloignées de la maison), réduit les frais de culture (économie de frais de transport, de location d'attelage pour le labour, ...) et peut générer des revenus complémentaires (prestation de service d'attelage ou location de l'attelage).

Pour ce groupe, l'accès au LVM est plus difficile que pour le premier groupe. La garantie et l'apport personnel constituent des obstacles difficiles à franchir. Le taux d'intérêt pèse plus lourdement sur les trésoreries. La peur de ne pas pouvoir rembourser un crédit investissement est fréquemment évoquée.

Le rôle du LVM est déterminant dans l'accumulation primaire de ce groupe. La plupart des investissements financés ici n'aurait pu l'être sur la seule base de l'épargne du ménage : la durée de l'épargne aurait été trop longue pour pouvoir être soutenue et les aléas de la vie quotidienne l'auraient inévitablement consommée, aux dires des ménages interrogés. Le LVM constitue ici l'un des facteurs clé de l'accumulation primaire.

Ce groupe ne mentionne pas de difficultés de remboursement, la combinaison de plusieurs activités agricoles, d'une éventuelle activité non agricole et de salariat agricole conférant une relative sécurisation à la trésorerie de ces ménages. Mais les remboursements de crédit d'investissement pèsent plus lourdement sur les trésoreries.

Préserver l'accès au crédit CECAM est une préoccupation d'autant plus forte que les alternatives d'accès autres sont réduites. Le remboursement du crédit CECAM peut occasionnellement être fait sur la base d'un emprunt autre (famille, usurier), ou d'un nouvel emprunt pris auprès des CECAM.

### ***M2 Ménage moyen dépendant du crédit productif CECAM***

*M2 est un ménage moyen agricole doté de très peu de terres lors de son installation il y a une dizaine d'années. Son objectif depuis lors est de consolider progressivement son patrimoine foncier (il a aujourd'hui 30 ares de rizière, 1,2 ha de tanet) avec les revenus des cultures et de l'élevage quand ils sont suffisants, mais aussi avec de la décapitalisation d'élevage et de matériel agricole (vente de vache laitière pour acheter un tanet).*

*Le ménage est adhérent à la CECAM depuis 2000 et utilise chaque année une combinaison de crédits GCV+ productif. Il est dépendant du crédit productif pour la mise en culture de leur terres. En 2003, il a pris un LVM pour l'achat d'une charrette qui lui permettait d'améliorer la fumure des champs et de générer des revenus réguliers par la location de la charrette. La garantie avait été constituée avec des bœufs de trait acquis avec les revenus des cultures. L'apport personnel a été difficile à réunir. Le remboursement de la charrette a été régulier avec les revenus de location. En 2005, le crédit productif a été bloqué dans la caisse locale et le ménage a été obligé de vendre la charrette pour pouvoir payer les frais de mise en culture.*

### ***M3 Petite entreprise familiale urbaine moyenne en cours de développement***

*M3 est constitué par un jeune ménage urbain, qui développe une petite entreprise familiale depuis 1993. L'entreprise a débuté avec un salon de coiffure installé dans un logement familial et avec les revenus du salaire de transporteur de Monsieur. En 2001, le couple a souhaité diversifier son activité et ouvrir un atelier de photocopie. Il est allé voir une banque proche, mais celle ci lui a refusé l'emprunt parce qu'il n'y avait pas d'activité salariée ou fonctionnaire. Il a alors pris contact avec la CECAM qui, après examen de son dossier, une visite et quelques hésitations, lui a consenti un LVM pour l'achat d'une photocopieuse. La nouvelle activité s'est développée harmonieusement et a permis le remboursement relativement facile du LVM. En 2004, un nouveau LVM a été pris pour l'achat d'un second photocopieur, d'un ordinateur et d'un perforeur. La garantie a été constituée facilement avec le premier photocopieur et de l'équipement ménager. En revanche, l'apport personnel de 20% a été plus difficile à rassembler, à partir des revenus du salon de coiffure et de l'atelier de photocopie. Le remboursement est en cours, sans difficulté, à partir des revenus de l'activité financée qui se développe bien.*

*Le couple a pour projet d'ouvrir un cyber cafe dans les mêmes locaux. Dès qu'il aura remboursé le LVM en cours, il reprendra un LVM pour financer l'équipement et peut être un crédit construction pour rénover les locaux. Mais la difficulté de réunir l'apport personnel pour ces crédits sera un frein important pour l'accès à ces emprunts.*

***C- Pour les ménages moyens fragilisés et les pauvres, le LVM CECAM est « une nouvelle chance », mais une chance difficile d'accès, difficile à valoriser, et à haut niveau de risque***

Sur les 46 ménages bénéficiaires de crédit d'investissement CECAM enquêtés, 14 sont en situation de patrimoine et de revenu précaire, moyens fragilisés ou pauvres. Dans certains cas, cette situation est ancienne ; dans le cas des ménages moyens fragilisés, elle résulte d'un processus de paupérisation engendré par des chocs successifs (aléas agricoles, maladie ou décès dans la famille, ...).

Comme les autres groupes, ces ménages pratiquent largement la pluri activité, combinant agriculture, petit élevage, salariat agricole et une activité non agricole. Contrairement aux autres groupes, l'activité non agricole pratiquée ne requiert pas ou peu de capital (fabrication de brique, docker, ...). L'accumulation dans ces groupes est faible ou nulle, voire négative. Des chocs successifs ont entamé le faible patrimoine dont disposaient les ménages au moment de leur installation. Leur vulnérabilité est très importante et leur capacité de résilience faible.

Les objets financés sont du petit équipement productif ou de consommation (petit matériel agricole, vélo, ...), mais surtout du cheptel (premier ou deuxième bœuf de trait, ou vache laitière de race locale). L'accès au LVM est ressenti par ce groupe comme « une nouvelle chance » pour sortir de la précarité.

L'accès au LVM est particulièrement difficile pour ces ménages. La garantie est constituée par un bien épargné par le processus de paupérisation, ou, plus souvent, par la caution matérielle d'un tiers. Cette caution peut être donnée gracieusement, au titre d'une relation d'entraide, mais peut être aussi l'objet d'une négociation (impliquant une rémunération à l'échéance du crédit ou une sous-distribution d'une partie du crédit obtenu, ...). Si l'emprunt tourne mal, ce type de garantie négociée avec un tiers peut contribuer à renforcer le processus de paupérisation de l'emprunteur.

La constitution de l'apport personnel est également un problème important pour ce groupe : l'apport est constitué par une opportunité de production favorable (une bonne récolte de riz dégageant exceptionnellement des surplus,...), par la décapitalisation d'un bien (un porc engraisé et bien vendu, un équipement ménager...), plus rarement par la mobilisation d'une épargne longue, et plus fréquemment par un emprunt à un tiers. Ce tiers peut être un membre de la famille et l'emprunt est alors gratuit. Mais l'emprunt peut être fait aussi auprès d'un usurier et pourra alors avoir un coût élevé.

Le LVM s'insère ici dans une stratégie très précaire. Dans 12 cas sur 14, le remboursement du crédit a entraîné des difficultés, liées à la faible diversité des activités et aux revenus précaires. L'impact du LVM est fortement tributaire du facteur «risque». Si aucun aléa ne vient entamer la dynamique productive du ménage pendant le cycle du crédit, le LVM peut constituer une réelle opportunité de réamorcer une dynamique productive positive pour le ménage. Si un choc vient perturber le processus de production, la faible capacité de résilience du ménage ne permettra pas de l'absorber, le choc sera répercuté sur le crédit (retards de

remboursement, pénalités, ...), entraînant une spirale d'endettement et de décapitalisation qui va renforcer la paupérisation du ménage.

Par ailleurs, certains cas de ce groupe posent la question du seuil de valorisation du LVM dont l'exemple de la vache laitière du ménages M4 est très illustratif.

**M4 Un ménage moyen qui glisse dans la pauvreté après deux accidents**

*Le couple M4 a une cinquantaine d'années et 6 enfants.. Le ménage s'est installé en 1978, en développant une activité de commerce de fruits, puis d'épicerie, et en achetant très progressivement quelques terres. L'engraissement de porcs constitue depuis l'installation une petite source de revenus réguliers. En 1993, la vente de porcs a permis d'acquérir une machine à coudre et Madame s'est installée comme couturière. La situation de la famille s'améliorait lentement quand est survenu un premier accident de voiture en 1995 qui a handicapé le fils ; puis un second accident qui a touché Monsieur. Les frais d'hospitalisation et de médicaments, très importants et répétés, ont fortement déstabilisé l'économie de la famille, Monsieur n'a pas pu reprendre les activités de commerce, l'argent investi habituellement dans l'élevage de porc était consommé par les médicaments. La vie du ménage est devenue de plus en plus précaire ; deux des enfants ont été retirés de l'école parce qu'il devenait impossible de payer les frais de scolarité. Le ménage a repris progressivement de petites activités productives (petit élevage, une production d'orge peu rentable , une faible production de riz parce qu'ils ont très peu de terres de bas fond).*

*Le ménage est sociétaire CECAM depuis 1996, après l'accident de Monsieur. Le couple estime que la CECAM les a aidé à survivre, en leur donnant des petits crédits GCV et certaines années du crédit productif qui leur ont permis de remettre en route leurs activités. Le crédit social a également été utilisé pour acheter des médicaments pour leur fils accidenté. Vu les faibles quantités de riz qu'ils produisent et peuvent mettre en GCV, ils ne pensent pas pouvoir espérer de grands bénéfices de ces crédits, mais en « faisant tourner » les différentes petites activités, ils réussissent à « se débrouiller ». En 2005, ils sont arrivés à obtenir un LVM pour l'achat d'une vache laitière. La garantie a été constituée par la machine à coudre de Madame, complétée par la machine d'une sœur de Madame et par la vache d'une tierce personne. L'apport personnel a été constitué par un emprunt fait à un proche. Comme ils n'avaient pas beaucoup d'argent , ils n'ont pas pu acheter une vache pie rouge norvégienne mais seulement une « génisse locale, pas très bonne ». Arrivée il y a un an et demi, la génisse a été accouplée au taureau quatre fois sans succès, sans doute, pensent-ils, parce qu'elle n'était pas assez bien alimentée. Ils ne peuvent lui donner que de l'herbe, parce que les revenus des poules, du riz et de l'orge, servent à rembourser le LVM. Le dernier accouplement a été fructueux et la génisse devrait mettre bas en mai 2007, ce qui permettra d'avoir des revenus à partir du lait mais risque de poser un problème parce que c'est une période où l'herbe est rare ... La production laitière étant très rentable dans la zone, cette vache représente pour eux une chance de redémarrer leurs activités.*

*Ils n'auraient pas pu l'acquérir sans le LVM CECAM. Ils n'ont pas eu de retard de remboursement jusqu'à présent. Ils espèrent qu'avec le premier veau, tout ira mieux, même s'ils sont inquiets par rapport à l'alimentation de la vache.*

Une catégorie particulière de ce groupe est constituée par les ménages monoparentaux de femmes seules assurant la charge de leurs enfants après un divorce, un abandon ou un décès du conjoint. Confrontées à la nécessité d'assurer le revenu familial sur la

base d'un patrimoine souvent très précaire et à la difficulté de l'exploitation agricole, ces femmes développent des systèmes d'activités non agricoles qui nécessitent des investissements initiaux (couture, atelier de production de meubles, ..). La précarité de leur situation, conjuguée à leur bonne réputation, à leur détermination et à leur capacité de travail et d'entreprise, parviennent souvent à convaincre les comités de crédit des caisses locales. Les LVM obtenus sont alors un facteur déterminant de la reconstruction et de la sécurisation de ces ménages.

#### **4. Enseignements pour le réseau CECAM, la microfinance et les politiques publiques**

##### ***Le crédit bail, une innovation qui permet le financement de l'investissement agricole et rural***

L'expérience de LVM du réseau CECAM démontre que le crédit bail adapté à la microfinance, est une innovation permettant de financer l'investissement agricole et rural à une échelle significative pour le développement. Conjugué à des procédures d'accès et de suivi rigoureuses, le mécanisme de crédit bail permet d'obtenir un niveau de sécurisation du crédit satisfaisant, compatible avec la pérennisation de l'institution financière. L'élaboration d'un cadre juridique permettant le développement légal et serein par la microfinance de ce type de produit est donc un enjeu déterminant pour les politiques publiques.

##### ***Autre enjeu de développement du crédit bail, la mobilisation de ressources financières adaptées***

Le réseau CECAM consacre annuellement de l'ordre de un tiers de ses ressources financières au crédit bail. Les ressources stables sur le moyen terme nécessaires au financement du LVM proviennent de différentes sources : mobilisation d'un capital mutualiste, refinancement bancaire et pour une part faible, mais croissante, collecte de l'épargne. La nécessité d'augmenter la collecte de l'épargne à terme pour développer le crédit moyen terme contribue à l'ouverture du réseau CECAM sur le milieu urbain où cette épargne est plus abondante et plus aisée à collecter. Si cette ouverture sur le milieu urbain est favorable en termes de croissance des ressources longues, elle comporte aussi le risque de voir, à terme, la gouvernance du réseau s'infléchir vers un pouvoir plus urbain et plus éloigné des besoins du milieu rural. Créer un contexte favorable à la mobilisation de ressources longues à un coût raisonnable tout en préservant les intérêts du monde rural, est un second enjeu déterminant pour les politiques publiques.

##### ***Un produit financier de moyen terme efficace car inséré dans une gamme diversifiée de crédits***

Les ménages valorisent d'autant plus facilement le LVM qu'il est inséré dans une gamme de crédits permettant le financement productif de court terme, le financement du stockage et de la commercialisation, et la couverture des aléas de la vie courante (urgence, santé, scolarisation, ...). Par ailleurs, cette gamme de crédits diversifiée permet un processus d'apprentissage du crédit qui conduit progressivement l'utilisateur vers le LVM.

Cette expérience plaide donc pour une diversification des portefeuilles de crédit de nature à répondre aux besoins de financement productifs et non productifs des ménages et à permettre un processus d'apprentissage de la gestion du crédit.

### ***Adapter les procédures aux spécificités du monde rural et agricole pour élargir l'accès au crédit***

Le LVM s'est développé grâce à une bonne adaptation des procédures financières aux spécificités de l'investissement rural et agricole. L'élargissement de la garantie à une gamme diversifiée de biens ruraux incluant les animaux a largement contribué à ouvrir l'accès au LVM. De même, le choix de l'équipement par l'utilisateur, le calendrier de remboursement fixé en concertation avec l'utilisateur en fonction de son rythme d'activités constituent une des clés du développement du LVM CECAM.

### ***Sécuriser le crédit bail/en élargir l'accès, un dilemme crucial en termes de pérennité et d'impact***

Le mécanisme de crédit bail en lui même ne suffit pas à garantir un niveau de sécurité du crédit satisfaisant. La responsabilisation de l'utilisateur est renforcée par un apport personnel de l'ordre de 30% du montant du crédit et par une garantie représentant 50 à 150% de la valeur du crédit. Ces conditions constituent une limite de l'accès au LVM, mais sont à la fois une condition de la sécurisation de l'institution financière et une protection des ménages contre le sur-endettement.

### ***Le coût du LVM, un frein important à son développement***

Le taux d'intérêt du LVM est proche des standards de la microfinance (2,5 à 3,5%/mois). La durée et les montants de ce type de crédit conduisent à un coût élevé qui est un facteur limitant important de l'accès et de la valorisation du crédit par les ménages. La tension induite par ce coût de crédit dans les trésoreries est d'autant plus importante que les ménages sont en situation précaire. Ce constat peut conduire à questionner les « bonnes pratiques » de la microfinance : la modernisation équitable de l'équipement, enjeu déterminant pour le développement rural et les agricultures familiales, ne justifie-t-elle une intervention publique ? Le gouvernement de Madagascar a engagé cette réflexion en mettant en place une expérimentation de crédit bonifié.

### ***Le LVM , un accélérateur des dynamiques des ménages en situation déjà favorable, mais néanmoins accessible à des ménages pauvres***

Le LVM s'avère être un produit financier particulièrement intéressant pour les ménages en situation moyenne ou favorable, dont il facilite et accélère les dynamiques de développement . Mais il est aussi utilisé par des ménages pauvres ou précarisés à qui il peut donner une « nouvelle chance » de développement. Son efficacité est alors très fortement conditionnée par la vulnérabilité de ces ménages : si un quelconque aléa vient peser sur la trésorerie précaire de ces ménages, le remboursement du crédit deviendra difficile et peut entraîner un engrenage de sur endettement. Si la bonification de crédit peut être une voie à explorer pour atténuer le poids du crédit sur la trésorerie des ménages, la réflexion de politique publique gagnerait à s'orienter aussi vers des mesures visant à limiter la paupérisation des ménages les plus vulnérables.



## Bibliographie

Andriantsivaliana U., Frasin J.H; 2002. Les CECAM de Madagascar fournissent une réponse adaptée aux besoins de financement des équipements agricoles : la Location Vente Mutualiste. Communication au séminaire de Dakar ],"Le financement de l'agriculture familiale dans un contexte de libéralisation. Quelle contribution de la microfinance? " *Actes du Séminaire de Dakar, 21-24 janvier 2002*, Montpellier, CIRAD-CERISE,

Bel J., 2006. Le financement de l'équipement agricole : les serres maraîchères au Ladakh, entre crédit et subvention. CNEARC, , Montpellier, 150p..

Holinger, 2002. Innovative approaches for financing investments of small farmers : an ongoing research of AGMS/FAO. Communication au séminaire de Dakar ],"Le financement de l'agriculture familiale dans un contexte de libéralisation. Quelle contribution de la microfinance? " *Actes du Séminaire de Dakar, 21-24 janvier 2002*, Montpellier, CIRAD-CERISE,

Depommier D. 2002. Impact socio économique des prêts d'équipement. L'expérience du réseau Kafo Jiginew IRAM. Etude financée par SOS FAIM Belgique et DGCI. 31p.

Lenoir A., 1999. Sous quelles conditions les systèmes financiers décentralisés parviennent-ils à financer l'investissement agricole ? Etude de l'impact du crédit individuel de Ennathien Moulethan Tchonnebat (EMT) sur l'agriculture du Cambodge. CIRAD/ ENSAM/Université Montpellier I. 132p. + annexes

Nagarajan G. et Meyer R. [2005], "Rural finance: recent advances and emerging lessons, debates and opportunities", *Working paper No 0041-05*, Columbus, Ohio State University –

Pierret D., 2003. L'expérimentation du credit bail au sein du réseau RAMPE; Pole Microfinance, 5 p.

Raubec S., 2001. » Le financement de la traction animale en zone de savane cotonnière du Nord-Cameroun dans un contexte de libéralisation ». , CIRAD / CNEARC, Montpellier, 250 p.

Renard O. 1999. Sous quelles conditions les systèmes financiers décentralisés parviennent-ils à financer l'investissement agricole ? Etude d'impact du crédit moyen terme à l'équipement de la FECECAM dans le cadre de la privatisation de la filière coton au Bénin. CIRAD/ENSA Rennes, Montpellier

Rosenzweig M. et Binswanger H. [1993], "Wealth, weather risk and the composition and profitability of agricultural investments", *The Economic Journal* 103(416): 56-78.

UEMOA, 2000. Le financement de l'agriculture en Afrique de l'Ouest . Rapport rédigé pour l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine. Rédacteurs Deram P , Wampfler B., Riezenthaler N Paris, 5 volumes

Wampfler B. et Lapenu C, ed. [2002], "Le financement de l'agriculture familiale dans un contexte de libéralisation. Quelle contribution de la microfinance? " *Actes du Séminaire de Dakar, 21-24 janvier 2002*, Montpellier, CIRAD-CERISE , <http://microfinancement.cirad.fr/fr/news/bim/Resume-executif-VF.pdf>

Wampfler B., Bouquet E., Ralison E, 2007. Rapport annuel 2006 de l'étude d'impact CECAM. CIRAD/FOFIFA, Montpellier, 105p.

Wampfler B., Roesch M. et Ralison E, 2003. Etude d'impact du réseau CECAM Madagascar. Rapport des résultats de la première année d'étude (2 volumes) et Synthèse des résultats de la première année d'étude (35p)." CIRAD-FOFIFA, Montpellier

Zeller M., Lapenu C., Minten B., et al. [1999], "Pathways of rural development in Madagascar: an empirical investigation of the critical triangle between environmental sustainability, economic growth and poverty alleviation", *Quarterly Journal of International Agriculture* 2: 105-127.