



HAL
open science

CECAM. Regards sur l'impact du réseau. Histoires de vie...

Betty Wampfler, Eliane Ralison, Marc Roesch, Emmanuelle Bouquet, Cathy Rollin, . Centre de Coopération Internationale En Recherche Agronomique Pour Le Développement

► **To cite this version:**

Betty Wampfler, Eliane Ralison, Marc Roesch, Emmanuelle Bouquet, Cathy Rollin, et al.. CECAM. Regards sur l'impact du réseau. Histoires de vie.... 2008. hal-02823857

HAL Id: hal-02823857

<https://hal.inrae.fr/hal-02823857>

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.

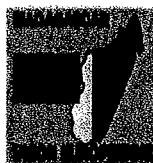
CECAM

Caisses d'Épargne et de Crédit Agricole Mutuels de Madagascar

Regards sur l'impact du Réseau

Histoires de vie ...

Ministère des Finances et du
Budget - Ordonnateur National
du FED - Madagascar



Union Européenne -
Délégation de la Commission
Européenne
Madagascar



Avec la contribution de :

B. Wampfler

**Ellane Ralison,
Marc Roesch,
Emmanuelle Bouquet,
Cathy Rollin**

Introduction

La microfinance a connu un développement spectaculaire et médiatisé à l'échelle de la planète dans les 20 dernières années. Pourtant son impact reste questionné : est-elle en mesure de donner aux populations exclues des services bancaires classiques un accès durable aux services financiers ? Réussit-elle à financer les zones rurales défavorisées et des activités risquées comme l'agriculture ? Les services proposés sont-ils de nature à limiter la vulnérabilité des ménages et à favoriser leur développement économique ? N'induit-elle pas une prise de risque importante pour les ménages les plus fragiles ? Autant de questions que les études d'impact de la microfinance ont pour objectifs d'éclairer.

Ce petit livre est un produit « atypique » de l'étude d'impact du réseau des Caisses d'Epargne Agricole et de Crédit Agricole et Mutuels (CECAM) de Madagascar.

Créé en 1993, à l'initiative d'une organisation paysanne des Hautes Terres malgaches, le réseau CECAM est en 2006, avec ses 166 caisses, ses 93 000 sociétaires et un volume de crédit octroyé de 21 milliards d'Ariary, le premier réseau de financement rural de Madagascar. Son originalité dans le monde de la microfinance est d'avoir préservé tout au long de ces quinze années de développement, une vocation agricole et rurale forte, et d'avoir proposé des innovations adaptées à l'agriculture et aux activités économiques rurales : crédit de stockage, crédit bail pour l'équipement, crédit pour l'achat de foncier, ... L'impact de ces innovations est aujourd'hui particulièrement questionné dans un contexte où, à l'échelle planétaire des pays du Sud, on s'interroge sur les voies et moyens de financer l'agriculture familiale et les activités rurales¹.

A la demande de l'Etat de Madagascar et de l'Union Européenne², une étude de l'impact du Réseau CECAM a été réalisée de 2003 à 2007. Elle avait pour objectifs (i) d'approfondir la connaissance du réseau CECAM, de son sociétariat et de l'effet des services fournis sur les populations, (ii) de contribuer au pilotage du développement du réseau, (iii) d'apporter un éclairage aux décideurs et à l'environnement national et international sur le financement rural et agricole.

La méthode de recherche retenue s'est appuyée sur une combinaison d'enquêtes quantitatives et d'enquêtes qualitatives.

La méthode d'analyse

L'étude d'impact CECAM 2003- 2007 s'appuie sur quatre types d'analyses :

- analyse des **données du système d'information** du réseau CECAM (1993- 2006)
- **suivi d'un panel de sociétaires et de non sociétaires** : en 2003, année de référence de l'étude, l'enquête a porté sur 507 ménages, dont 333 ménages sociétaires et 174 ménages non sociétaires, issus de 15 caisses locales du réseau CECAM choisies dans 5 régions ; le même panel a fait l'objet de suivis en 2006 et 2007 ;
- des **enquêtes thématiques qualitatives** ont permis d'approfondir auprès d'un échantillon plus réduit de ménages des aspects spécifiques de l'impact CECAM : en 2003, ce sont les trajectoires des ménages et leur mode d'utilisation du crédit qui ont été analysées ; l'impact du réseau CECAM sur les organisations paysannes a fait l'objet d'une seconde étude ; en 2006 et 2007, l'impact du LVM CECAM, puis du GCV ont été approfondis ;
- **l'impact de la gouvernance du réseau sur son impact** a été analysé sur la base d'enquêtes qualitatives aux différents niveaux de l'institution CECAM : entretiens avec les élus et techniciens des 15 caisses enquêtées ; avec les membres du personnel CECAM à différents niveaux régionaux et nationaux, avec les responsables des communes où les CECAM sont implantées, ...

¹ Cf le récent Rapport sur le Développement dans le Monde

² 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.

Cette méthode de recherche permet de produire des résultats scientifiques et opérationnels, mais aussi des matériaux d'une autre nature. L'analyse des trajectoires des ménages apporte des témoignages sur la vie des familles, sociétaires et non sociétaires, sur la manière dont elles perçoivent le réseau CECAM et dont celui-ci influe ou non sur leurs activités quotidiennes et leurs décisions. Ce sont quelques uns de ces témoignages que ce petit livre voudrait présenter, un autre regard, inhabituel, dans une étude d'impact.

L'ouvrage est organisé en cinq chapitres. Chaque chapitre présente en une brève introduction les points saillants des résultats obtenus dans l'étude d'impact. Puis des « histoires de vie », quatre à sept selon les chapitres, apportent les témoignages de sociétaires ou de non sociétaires CECAM illustrant les différentes facettes de résultats présentés dans le chapitre.

Le premier chapitre restitue le témoignage de trois des élus fondateurs sur la construction du réseau CECAM et les grandes étapes de son développement, puis présente brièvement les principales caractéristiques chiffrées du réseau CECAM et ses spécificités dans le secteur de la finance rurale des pays du Sud d'aujourd'hui.

Le deuxième et troisième chapitres portent un regard sur la diversité des sociétaires et des non sociétaires CECAM, permettant de comprendre les raisons qui ont porté certains d'entre eux à adhérer aux CECAM et celles qui freinent l'adhésion des autres.

Le quatrième chapitre illustre l'une des principales facettes de l'impact des crédits CECAM, facteurs de sécurisation alimentaire et de renforcement de la résilience des ménages. Au sein des groupes pauvres et pour une part des ménages des groupes moyens, l'objectif prioritaire reste d'assurer la sécurité alimentaire de la famille par une combinaison d'activités agricoles et non agricoles. Alors que la diversification des activités correspond à des stratégies d'investissement pour les groupes aisés, elle est pour les groupes pauvres un moyen de faire face aux chocs et de réduire leur vulnérabilité. Ce chapitre propose en cinq histoires de vie un regard sur l'utilisation des crédits dans les stratégies de lutte contre la pauvreté des ménages les moins aisés.

Le cinquième chapitre présente des trajectoires de ménages qui ont utilisé la gamme des crédits CECAM comme un levier et un accélérateur de développement, pour construire progressivement leurs projets économiques. Les activités développées sont agricoles, mais comportent aussi de fortes composantes non agricoles.

L'étude montre que l'impact des crédits CECAM est assez largement positif, mais que l'utilisation des crédits présente aussi des difficultés, voire des risques pour certaines catégories de population. Le sixième chapitre se propose d'illustrer par six histoires de vie des itinéraires de crédit qui ont connu des difficultés. Ces monographies mettent en évidence l'existence de seuils d'accès et d'utilisation des crédits ; elles montrent l'intérêt mais aussi les limites de la combinaison de crédits proposée par les CECAM. Elles permettent ainsi de réfléchir aux voies et moyens pour améliorer l'offre de services CECAM.

La conclusion donne la parole aux acteurs qui dirigent le réseau aujourd'hui : la Direction du réseau CECAM présente les principaux enjeux techniques et institutionnels de la phase de développement à venir. Les trois élus fondateurs dont le témoignage a ouvert l'ouvrage apportent leur regard sur ces enjeux.

Pour garantir l'anonymat des témoignages, tous les noms des sociétaires et des non sociétaires ont été modifiés, les lieux ne sont pas indiqués et les photos sont sans rapport direct avec les monographies qu'elles illustrent.

CHAPITRE 1 : Le réseau CECAM, une vocation agricole et rurale préservée à travers quinze ans de développement

Pour comprendre son impact sur la population, il est indispensable de connaître l'histoire du réseau CECAM et ses principales caractéristiques.

Dans la première partie de ce chapitre, trois élus-fondateurs du réseau CECAM retracent les conditions de la construction du réseau et les grandes étapes de son développement.

La seconde partie de ce chapitre resitue brièvement les principales caractéristiques des services et produits proposés par le réseau et donne des repères chiffrés sur son développement.

1. Trois élus fondateurs témoignent : « Les Caisses d'Épargne et de Crédit Agricole Mutuels (CECAM), un réseau mutualiste fondé par une organisation paysanne ».

« L'histoire du réseau CECAM est déjà longue. Il a été créé officiellement en 1993, mais l'expérimentation du crédit avec les paysans a commencé dès la fin des années 80. En 1989, des paysans du Vakinankaratra, avec l'appui de FERT, une ONG française, ont créé l'organisation FIFATA pour répondre aux besoins des paysans : l'approvisionnement en intrants, la commercialisation des produits, le crédit... FIFATA a d'abord créé sur les Hautes Terres les Comités Locaux d'Épargne et de Crédit (CLEC). C'est dans les CLEC que nous avons commencé à expérimenter différents crédits, à former des élus et un petit groupe de techniciens et à développer l'idée que les paysans pouvaient créer leur organisation de financement.

Toutes les activités de FIFATA ont augmenté rapidement à cette période et très vite, il est devenu difficile de gérer à la fois du crédit, des activités d'approvisionnement en intrants et des activités de commercialisation. Par ailleurs, la loi a changé à cette période, obligeant les organisations paysannes à formaliser leurs activités de crédit.

Il a été décidé alors de créer une organisation paysanne qui s'occuperait spécialement du crédit, pour mieux le gérer. C'est ainsi qu'est né le réseau CECAM en 1993. Au début, la séparation avec FIFATA n'a pas posé de problèmes, beaucoup d'élus étaient à la fois élus dans FIFATA et dans le réseau CECAM. Dans les CLEC, l'argent prêté était celui des « vasas », les gens se disaient qu'on pouvait ne pas le rembourser. Dans le réseau CECAM, nous avons voulu créer un système appartenant aux paysans, les parts sociales payées par chaque membre symbolisaient les briques de la maison commune que nous voulions construire. Jusqu'en 1996, nous avons aussi une épargne obligatoire, mais elle a été supprimée parce qu'elle limitait l'accès des pauvres.

Les produits de crédit ont été mis au point à partir de discussions avec les paysans et avec FERT. Au début, il n'y avait que du crédit pour la campagne agricole, mais très vite, nous avons rajouté le GCV (grenier commun villageois)³ et le LVM (Location Vente Mutualiste)⁴. Plus tard, le crédit dépannage a été mis en place pour répondre aux besoins d'urgence. Le crédit commercial individuel et le crédit commercial pour les personnes morales ont été créés plus tard, parce qu'il est inutile de financer la production agricole si on ne peut pas commercialiser. Et plus tard encore, au début des années 2000, les crédits pour la construction, l'achat et l'aménagement de terrain, les cultures pérennes ont été expérimentés parce que cela correspondait à un besoin des paysans.

Le réseau CECAM s'est d'abord développé sur les Hautes terres, puis s'est étendu au Bongolava, à l'Ivon'Imerina, à l'Itasy, à la Sofia. En 2000, des caisses ont été ouvertes dans le Menabe, en 2002 dans Analamanga, et en 2004 au Lac Alaotra.

Comme le réseau grandissait, les URCECAM ont été créées dans chaque région (1996). En 2000, nous avons créé l'UNICECAM qui donne l'orientation politique du développement du réseau. En 2005, a été créée l'INTERCECAM, qui assure les fonctions financières et techniques.

Le réseau a connu des crises à plusieurs périodes, à cause de régions qui remboursaient mal les crédits ou à cause de détournements. Jusqu'à présent, les problèmes ont toujours pu être résolus, même si parfois, il a fallu fermer des caisses.

En 1997, le réseau a décidé d'ouvrir des caisses dans quelques villes à la fois pour collecter l'argent qui dort en ville et pour répondre aux besoins des agriculteurs péri urbains. L'ouverture sur la ville a des bons et des mauvais cotés : le crédit urbain gonfle l'activité du réseau, produit des intérêts, il y a plus d'épargne en ville qu'à la campagne et elle est plus facile à collecter ; mais c'est aussi en ville que le réseau a les plus gros crédits impayés et difficiles à récupérer....

³ GCV = crédit de stockage

⁴ LVM = crédit bail

L'objectif principal du réseau reste le financement de l'agriculture, mais il y a beaucoup d'activités rurales non agricoles qui se développent et qu'il faut financer. La règle des collèges garantit que les agriculteurs resteront majoritaires dans les conseils d'administration des CECAM, donc il n'y a pas trop de risque que le réseau perde sa vocation agricole. Le réseau est un outil pour les paysans et une locomotive du développement rural ».

2. Quelques données chiffrées : le réseau CECAM, une vocation agricole et rurale affirmée et préservée à travers 15 ans de développement

Le développement rural et agricole représente un enjeu majeur pour Madagascar dont 75 % des 18 millions d'habitants vivent en milieu rural. Le taux de croissance économique de 4,7% repose aujourd'hui principalement sur le secteur tertiaire (61% du PIB), alors que le secteur primaire, faute de modernisation, ne produit que 25% du PIB. Malgré un développement significatif de la microfinance rurale, le financement des activités agricoles et rurales reste une préoccupation centrale des politiques publiques de Madagascar comme en témoigne le récent Madagascar Action Plan (MAP).

Le réseau CECAM est, tant en nombre d'adhérents (94 000 dont 26 000 femmes en 2006) qu'en crédit octroyé (1,7 milliards d'Ar en 2006) le premier réseau de microfinance de Madagascar. En 2006, il comptait 166 caisses locales, réparties dans 10 des 22 régions de Madagascar. Les caisses locales sont fédérées en Unités Régionales (URCECAM), elles-mêmes fédérées en une Union interrégionale (UNICECAM). Un établissement financier (INTERCECAM SA) assure la gestion technique et financière du réseau.

Au fil de son développement, le réseau a diversifié ses services d'épargne et de crédit pour s'adapter aux besoins de financement des activités agricoles et ruraux. Depuis 2001, il s'est ouvert au financement du monde urbain. Il offre aujourd'hui une palette large et atypique dans le monde de la microfinance, de treize produits de crédit et de 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, appelé dans un premier temps, crédit dépannage, prend en compte les contraintes de l'économie familiale : besoins de trésorerie urgents, imprévus et non productifs (problème de santé par exemple). En 2002, ce crédit a été ouvert au financement des frais de scolarité. Depuis sa création, le réseau CECAM accorde une attention particulière au financement de l'investissement agricole, à travers un produit original, la location vente mutualiste (LVM), inspiré du crédit bail. D'autres crédits d'investissement agricole plus ciblés complètent la gamme de crédit moyen et long terme : crédit cultures pérennes, crédit achat 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. Le réseau a intégré progressivement le financement de la commercialisation, avec un crédit commercial pour personnes morales, puis un crédit commercial individuel. En 2004, un nouveau crédit visant à appuyer la modernisation agricole a été intégré dans la gamme CECAM : le crédit sécurisation foncière.

L'innovation a porté sur la nature des objets financés (activités économiques, mais aussi besoin liés au cycle de vie des familles, besoins de trésorerie, mais aussi d'investissement,...) et sur les conditions d'accès et d'utilisation du crédit : les garanties acceptées ont été étendues à une gamme large de biens ruraux et agricoles (y compris, les animaux), les durées de crédit, les modalités de remboursement ont été adaptées aux activités financées. Le tableau 1 récapitule les principales conditions d'accès aux différents produits de crédit.

Tableau 1 . Les produits de crédit CECAM (2006)

Type de crédit	Objet	Taux d'intérêt /mois	Garantie	Part sociale variable	Autofinancement minimum	Durée minimale et maximale en mois	Modalités de remboursement
Grenier commun villageois (GCV)	Crédit stockage pour produits agricoles	3 – 3, 5 %	Produits stockés	6 % dégressifs	0	5	Une ou plusieurs échéances
Crédit productif 1 (CPRO 1)	Crédit de campagne agricole ou fonds de roulement pour artisans	3- 4%	150 %	3 %	25% éventuellement en nature	3 –10	De préférence mensuel Minimum 2 échéances
Crédit productif 2 (CPRO 2)	Achat de pièces détachées	3.5%	150 %	3%	25% si neuf 40% si usé (en DAV)	3 – 10	De préférence mensuel Minimum 2 échéances
Crédit social (SOC)	Besoin de trésorerie non génératrice de revenus (santé, urgence, écologie, ...)	4% précompté	150 %	0 %	0	1-4	Mensuel à capital constant
Crédit commercial individuel (COI)	Fonds de roulement des unités secteurs r secondaire ou tertiaire	4%	150% + Nantissement du stock + Cauton solidaire	6 % dégressifs	25% éventuellement en nature	3 –10	Mensuel à capital constant
Crédit commercial personnes morales (CPM)	Fonds de roulement pour coopératives, groupements,	2%	Cauton des administrateurs + Nantissement du stock	6 % dégressifs	Aucun	3 –10	De préférence mensuel
Location vente mutualiste (LVM)	Achat d'équipement	2,5 – 3%	50% 150% si véhicule motorisé	6% dégressif	20% si neuf 40% si usé 25 % si cheptel (en DAV)	6	De préférence mensuel 3 mois maxi entre 2 remboursements
Achat aménagement terrain cultivable (ATC)	Acquisition ou aménagement de terrain cultivable	3%	100 % + terrain	6% dégressif	25% peut être en nature si aménagement	6 –24	De préférence mensuel 3 mois maxi entre 2 remboursements

Type de crédit	Objet	Taux d'intérêt /mois	Garantie	Part sociale variable	Autofinancement minimum	Durée minimale et maximale en mois	Modalités de remboursement
Achat de terrain à bâtir ou bâti (ATB)	Acquisition de terrain à bâtir ou bâti	2%	50% + Terrain	6% dégressif	25 % en DAV	6 -36	De préférence mensuel 3 mois maxi entre 2 remboursements
Construction (CLP)	Construction ou aménagement de bâtiment	2%	50% + Terrain	6% dégressif	25 % en DAV	36 -60	De préférence mensuel 3 mois maxi entre 2 remboursements
Crédit cultures pérennes (CLP)	Plantation ou aménagement de bâtiments	1,5%	150%	6% dégressif	25 % en DAV	36 -72	De préférence mensuel 3 mois maxi entre 2 remboursements : Différé de capital de 3 ans
Crédit lié à un DAT (CLD)	Avance sur dépôt à terme	2%	0	0%	0%	1 - Echéance du DAT	Une pu plusieurs échéances

Chapitre II : Les CECAM financent toutes les catégories de population rurale, y compris des pauvres et des femmes

Ce chapitre a pour objectif de présenter des sociétaires CECAM dans leur diversité. Le chapitre III présentera, en contre point, des histoires de vie et point de vue de non-sociétaires, issus des mêmes zones que les sociétaires. Une page introductive présente quelques résultats saillants de l'étude d'impact. Douze monographies de familles, réparties dans les deux chapitres, éclaireront les raisons qui ont porté certaines d'entre elles à adhérer aux CECAM et celles qui freinent l'adhésion des autres.

Qui sont les sociétaires CECAM ?

Les enquêtes de panel effectuées en 2003 et 2006 montrent que les catégories de ménages aisés et moyens⁵ sont surreprésentées dans le sociétariat CECAM par rapport à la population témoin des non sociétaires.

	Aisé	moyen	pauvre	Total	N obs.
Sociétaires	27%	42%	30%	100%	305
non sociétaires	15%	21%	64%	100%	107
Total	24%	37%	39%	100%	412

Source : Enquête panel 2006

Cependant, le réseau CECAM touche toutes les catégories de population, 30% de son sociétariat étant composés de ménages pauvres et 42% de ménages moyens.

L'accès aux différents crédits CECAM est équilibré pour les différentes catégories de ménages, à l'exception du crédit LVM : les ménages aisés utilisent davantage ce crédit que les autres catégories de ménages.

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

Source : Enquête panel 2006

La vocation agricole du réseau est vérifiée par l'enquête de panel : 94% des sociétaires CECAM ont une activité agricole. Mais les sociétaires CECAM sont aussi davantage pluri actifs que les non sociétaires.

	agriculteur pur	Pluriactif	non agriculteur	Total	N obs.
sociétaires	37%	57%	6%	100%	305
non sociétaires	51%	46%	3%	100%	107
total	41%	54%	5%	100%	412

Source : Enquête panel 2006

Les histoires de vie qui suivent illustrent cette diversité de profils des sociétaires CECAM. On y voit des ménages aisés, certains bien dotés au moment de leur installation et qui ont progressé avec le crédit CECAM, d'autres qui sont devenus aisés à force de travail ; on y voit aussi des ménages moyens et des ménages pauvres qui utilisent les services CECAM depuis de nombreuses années. On y voit des agriculteurs, des ruraux non agriculteurs et aussi des urbains, des hommes et des femmes, ...

⁵ Catégorisation par tercile de revenu et de patrimoine dans l'enquête de panel

Si les profils des sociétaires sont très divers, les raisons de leur adhésion au réseau CECAM, en revanche, convergent fortement autour d'une motivation principale : en zone rurale, les opportunités d'accès au crédit sont extrêmement réduites, les CECAM représentent le plus souvent le seul moyen d'accès à un crédit formel proche, les banques étant éloignées et les crédits des prêteurs informels trop coûteux pour être utilisables durablement pour financer les activités économiques.

Les histoires de vie, tout comme les statistiques, mettent en évidence l'importance de la pluriactivité chez les sociétaires CECAM. Cette pluri-activité s'appuie souvent sur une base agricole, mais peut être de deux natures différentes. Elle est « défensive » et intermittente chez beaucoup de ménages pauvres, qui vont compléter une activité agricole par du salariat agricole ou des activités ne nécessitant qu'un très petit capital (fabrication de briques, ...). La pluriactivité devient plus « offensive » et « entrepreneuriale » dès que les ménages disposent de quelques fonds pour investir : on voit alors émerger une catégorie d'entrepreneurs pluri-actifs dont les traits caractérisent assez fortement le sociétariat CECAM (Hv1, Hv2, Hv3, Hv4,....).

Les femmes sont présentes dans le sociétariat CECAM. Si elles ne constituent qu'un petit tiers (28% en 2006) du sociétariat CECAM, les histoires de vie montrent l'utilisation très active qu'elles peuvent avoir des crédits CECAM (Hv2, Hv5, ...). Les profils là aussi sont divers. Les femmes sociétaires peuvent être mariées : elles sont devenues sociétaires à la demande de leur époux, pour augmenter la capacité d'accès du ménage au crédit, mais l'adhésion peut avoir été aussi un choix personnel dans l'optique de développer des activités économiques indépendantes de celles de l'époux (Hv2), ou remplaçant celui ci quand il est défaillant (Hv5). On trouve aussi dans le sociétariat CECAM des femmes seules, souvent jeunes, célibataires, veuves ou divorcées, avec des enfants à charge et qui ont besoin de développer des activités économiques pour assurer la survie de leur famille. Le crédit CECAM a permis à certaines d'entre elles d'initier ou de développer des activités, de créer une petite entreprise,... Même si leur situation sociale peut entraîner une marginalisation entravant dans un premier temps l'accès au crédit (ce sont les comités d'élus locaux qui se prononcent sur la moralité des candidats à l'emprunt et leur capacité à gérer un crédit), les enquêtes montrent que dans de nombreux cas, elles ont su progressivement faire reconnaître leur capacité à développer des activités économiques et le sérieux de leur gestion. Certaines d'entre elles sont même devenues des élues CECAM.

Nombre de ces trajectoires de sociétaires mettent en évidence le processus d'apprentissage dans lequel s'inscrit la pratique du crédit : la plupart des sociétaires avance prudemment dans la prise de crédit, commence par des petits montants de court terme, répétés pendant plusieurs cycles, avant de s'engager éventuellement dans un crédit de moyenne terme ; les activités économiques sont planifiées pour assurer les remboursements, une capacité d'anticipation s'affirme, ...

Hv1. M.Urbain : un entrepreneur rural pluri actif aisé

M.Urbain 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 tanety, 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 tanety, dont un seul est cultivé pour l'instant, faute de financement et de main d'œuvre. 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 l'entreprise Tiko. Les surplus sont transformés en yaourt et fromage et vendus directement à la décortiquerie. Ses vaches laitières, très sélectionnées, sont suivies par les services techniques FIFAMANOR. Bien suivi, cet élevage est très rentable et peu risqué. Afin d'améliorer les pratiques et les services d'élevage, M.Urbain a lui-même contribué à la création de l'Association des producteurs de Pie Rouge Norvégienne. 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.

Il a diversifié progressivement ses activités d'élevage. Il élève 3 ou 4 bandes de 15 porcs par an. 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. Ne reste qu'une production de coqs de combat (30 /an), volaille plus résistante à la maladie et activité particulièrement lucrative. En 2004, il s'est engagé dans la production piscicole, dont il ne sait pas encore si elle est vraiment rentable. En 2006, il a acheté un tracteur pour mieux valoriser les tanety dont il dispose. Il possède un bâtiment d'élevage fonctionnel (bien que trop exiguë), 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 (stock de 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 (dépailleuse et polisseuse) et un crédit construction pour financer la modernisation des locaux de la décortiquerie. Les garanties de ces crédits étaient constituées par l'équipement qu'il possédait déjà et la constitution de l'apport personnel est réalisée à partir des revenus de son système d'activités. De la même manière, les remboursements de tous ses crédits sont soigneusement planifiés à partir des revenus de son système d'activités qui sont réguliers et substantiels. 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 Tiko.

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 et 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 tanety 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.

Hv2. Mme Albertine, jeune femme agricultrice entreprenante, dans un ménage pluri actif

Mme Albertine est une jeune femme de 28 ans, mariée à un militaire et désireuse de développer sa propre activité économique, pour soutenir son ménage. Elle a deux enfants encore petits. Elle est membre d'une organisation paysanne dont elle est trésorière. Son exploitation agricole compte au moment de l'enquête 3 ha de rizière et 4 ha de tanety en location, et 0,70 ha de rizière en propriété et deux ateliers d'élevage : 4 porcs à l'engraissement et 40 volailles.

Le ménage s'est installé en 1998 dans la commune d'origine de Mme Albertine. L'équipement ménager indispensable est acquis avec le salaire de son mari. Ce salaire est régulier, mais modique, son mari n'étant pas encore gradé. Par ailleurs, il assure la charge de la scolarisation de son jeune frère, ce qui limite d'autant les possibilités d'épargner pour investir dans une activité économique. Deux ans après le mariage, le ménage loue, toujours avec les économies de son mari, une rizière et un peu de tanety pour que Mme Albertine puisse développer une activité agricole.

Mme Albertine adhère à la CECAM en 2001 pour accéder au crédit productif. Elle choisit les CECAM parce que les banques sont loin de chez elle, parce que les CECAM financent l'agriculture et parce que son père est déjà membre de la CECAM et a pu lui en expliquer le fonctionnement et l'intérêt. Le premier crédit pris est un crédit social pour acheter des médicaments ; une fois ce crédit remboursé, elle prendra chaque année un crédit productif pour mettre en culture les terres qu'elle a louées. En 2001, elle démarre un élevage de porc avec le salaire de son mari combiné à une partie du crédit productif. En 2002, quand sa production commence à être suffisante pour pouvoir faire un stock, elle fait son premier GCV dont elle est très contente. En 2003, elle obtient du LVM pour une charrette en mettant en garantie un zébu, caution d'un parent. Puis, elle reprend la combinaison crédit productif (réparti entre les cultures et les porcs, et plus tard les volailles) et GCV. Progressivement, ses revenus lui permettent de prendre plus de terres en location. La combinaison de ses revenus agricoles et du salaire de son époux permet un peu plus tard de commencer à acheter de la terre (0,7 ha de tanety).

Elle estime qu'elle aurait réalisé toutes ces activités même sans l'accès à la CECAM car elle a réellement la volonté de développer son activité et de soutenir son ménage. Sans la CECAM, elle se serait appuyée sur le salaire de son mari et sur ses propres productions, mais tous les investissements auraient demandé plus de temps. Même la charrette aurait pu être finalement achetée avec le salaire de Monsieur, mais beaucoup plus tard (deux ou trois ans d'effort d'épargne, en espérant qu'il n'y ait pas de problème de santé dans la famille, ...). Le recours à l'usurier pour ce genre de dépenses n'est pas une solution : il y a des usuriers locaux qui prêtent sans hésiter aux militaires, mais à un taux de 50% sur deux semaines, ce qui est trop cher pour financer des activités économiques.

Son projet au moment de l'enquête était de développer la production laitière et d'acheter 3 vaches améliorées. Elle comptait demander un LVM pour cela dans quelques mois, le temps d'accumuler de l'épargne pour l'apport personnel, avec la vente de ses porcs. Un autre projet du ménage est de construire une maison, mais pour cela, estime-t-elle, il faudra attendre encore un peu.

Hv3 M. Daniel, agriculteur sériculteur, pluri actif

M. Daniel est âgé de 45 ans, il a 3 enfants âgés de 8 à 14 ans. Ses activités, au départ agricoles, se sont diversifiées progressivement avec l'ouverture d'une gargote, puis le développement de l'élevage de vers à soie. Il possédait au moment de l'enquête 1,5 ha de riz, 9 ha de tanety, 2 bœufs de trait, une charrue, une charrette et un bâtiment pour la gargote.

Il s'est installé dans ce village en 1994 après avoir fait pendant plusieurs années le commerce de pommes. Les bénéfices retirés de ce commerce lui permettent d'acheter une première petite rizière et un tanety. En 1996, il ouvre une gargote en combinant un emprunt familial, les revenus de la revente de pommes et de la collecte de céréales.

En 1998, il adhère au réseau CECAM et prend du crédit productif. Il n'y avait pas d'autre possibilité d'accès au crédit dans le village et les banques sont loin. Les bénéfices réalisés cette année là, avec l'agriculture, la gargote et le commerce de produits agricoles, lui permettent d'acheter une nouvelle terre. En 2001, il achète des zébus. Il suit une formation professionnelle de sériculture et se lance la même année dans l'élevage de vers à soie, grâce à un crédit CECAM. Tous les ans, il utilise le crédit productif pour développer les cultures et l'élevage du vers à soie et certaines années, il fait du GCV.

Selon lui, le succès de sa démarche repose sur le fait qu'il a su bien gérer le crédit, en prenant toujours des montants en rapport avec ses capacités de remboursement et en fixant des objectifs précis à chacune de ses opérations. Il a réussi à rester raisonnable dans ses demandes et ses engagements. Chacun de ses crédits lui a permis de produire un peu plus, de dégager un peu plus d'épargne, réinvestie ensuite dans un projet économique. Il a cherché à diversifier ses activités à la fois pour ne pas dépendre d'une seule, et pour valoriser des créneaux d'activité qui lui paraissaient prometteurs.

Il compte maintenant développer l'élevage du vers à soie avec la même stratégie par rapport au crédit CECAM.

M. Honoré est âgé de 45 ans. Avec son épouse, il habite un bourg rural où il développe depuis une quinzaine d'années des activités diversifiées de commerce et d'artisanat. Leurs trois enfants âgés de 5 à 13 ans sont scolarisés tous les trois.

Ils se sont installés dans le bourg en 1990, avec l'aide de leurs parents. Ils ont commencé par ouvrir une épicerie, avec un vieux frigo, donné par les parents. M. Honoré ayant eu une formation de bijoutier a ouvert un petit atelier à côté de l'épicerie tenue par Madame. Ils ont économisé pendant plusieurs années, en plaçant leur épargne à la BTM. En 1998, ils tentent leur chance avec un petit commerce à Antananarivo, mais l'expérience n'est pas concluante. Ils reviennent alors dans leur bourg d'origine et s'installent, en 2000, avec leur épargne, comme bijoutier et prothésiste. Les activités sont florissantes à cette période, le marché de la girofle apportant des revenus importants dans la région. Avec les bénéfices de la bijouterie, ils arrivent à acquérir en 2002, un vieux pick-up qui leur permet de commencer une activité de transport de denrées agricoles.

M. Honoré a adhéré à la CECAM du bourg en 1999, à son retour d'Antananarivo. Pendant plus de trois années, il ne prend pas de crédit, par peur des conséquences d'éventuels problèmes de remboursement : « la CECAM saisit vos biens si vous ne remboursez pas ». Par ailleurs, il pensait que la CECAM est faite pour les paysans et eux mêmes en tant que commerçants avaient des difficultés à se faire accepter. Enfin, il y avait à cette période et dans cette URCECAM, l'obligation d'être cautionné par un groupe pour accéder au crédit, ce qui ne lui plaisait pas du tout. En 2001, cette procédure change et l'ambiance de la caisse locale évolue, avec une entrée de commerçants pluri actifs dans le Conseil d'Administration. Ce qui conduit M. Honoré, à demander en 2003, un LVM pour acheter un laminoir pour sa bijouterie. Cet équipement va lui permettre de faire des travaux plus fins et plus exigeants et donc d'améliorer la rentabilité de sa bijouterie. Un peu plus tard, il prend un crédit commercial individuel pour financer son activité de transport.

Au moment de l'enquête, le remboursement des crédits n'était pas terminé, mais tout se passait sans difficulté ni retard. M. Honoré était content du travail fait avec son laminoir, mais il n'osait pas encore se prononcer sur l'impact de ses crédits, parce que « le marché de la bijouterie, comme le transport, sont très changeants dans la région, pour l'instant, tout va bien, mais cela peut se dégrader très vite ... ». Il estime que l'accès à la CECAM lui a permis de développer ses activités plus vite et de façon plus importante, à un moment où le marché était favorable. Sans la CECAM, il aurait fini par pouvoir acheter le laminoir, et développer l'activité de transport, mais seulement plusieurs années plus tard.

Hv5 Mme Célestine , agricultrice, pauvre, soutien de famille

Mme Célestine est âgée d'une cinquantaine d'années. Son mari est malade depuis plusieurs années et c'est donc elle qui conduit la maison et l'exploitation agricole. Les enfants sont déjà grands et ne sont plus que très partiellement à sa charge.

Le ménage s'est installé en 1973 sur 0,55 ha de rizière hérité de la famille. Des terres de tanety ont été louées, puis, en 1993, 1 ha de tanety a pu être acheté. Aujourd'hui, l'exploitation produit du riz, du manioc et de l'arachide et possède un bœuf, un porc, et une charrette.

N'ayant pas beaucoup de moyens pour développer ses activités, le ménage a connu des hauts et des bas, et la situation s'est aggravée quand le chef de famille est tombé malade. Les dépenses de santé sont devenues importantes et limitent fortement depuis quelques années la capacité de développement du ménage.

Mme Célestine a adhéré à la CECAM en 1999 pour améliorer sa capacité de production. Dès la première année, et chaque année depuis lors, elle prend du crédit productif pour les travaux agricoles et fait un GCV. Elle valorise avec beaucoup d'intelligence les différentes opportunités auxquelles elle a accès et combine les différents crédits, le stockage de sa production, la vente de ses productions agricoles et d'élevage, la location de sa charrette.

Après trois années d'expérimentation du GCV et du crédit productif, elle a pris un premier LVM pour une sarcluse, puis un second LVM l'année suivante pour un bœuf de trait. Elle planifie les productions et les ventes en fonction de ces remboursements de crédits et le plus souvent anticipe le remboursement. Elle estime que l'accès à la CECAM a été très positif pour elle en lui donnant les moyens de produire mieux, de mieux valoriser sa récolte à travers le GCV, et d'équiper son exploitation en matériel agricole. La CECAM l'intéresse et elle souhaiterait devenir élue.

Elle a besoin d'augmenter ses revenus pour faire face aux dépenses de santé de son mari. Comme elle n'a plus beaucoup de possibilités de développer ses activités agricoles (il faudrait pouvoir louer de nouvelles terres, ce qui est difficile parce qu'elle est seule pour les travailler avec son manoeuvre, ...), elle projette de mettre en place un commerce de nattes. Elle souhaite prendre un crédit commercial pour constituer son stock. Si ce n'est pas possible avec la CECAM, elle attendra la vente de ses récoltes et demandera peut être l'aide de ses enfants. Mais elle espère bien que la CECAM lui consentira ce crédit parce qu'elle pense avoir fait ses preuves en n'ayant jamais eu de retard de remboursement.

Chapitre III . Qui sont les non sociétaires, pourquoi n'adhèrent-ils pas ?

Les enquêtes effectuées pour l'étude d'impact ont porté sur des sociétaires CECAM et des non sociétaires choisis au hasard dans les communes de résidence des sociétaires.

Les profils et les raisons de non adhésion des non-sociétaires sont contrastés.

Dans l'enquête de panel de base 2003, 20 % des non sociétaires affirmaient ne pas vouloir adhérer aux CECAM parce qu'ils n'avaient pas besoin du crédit CECAM. Assez largement issus des groupes moyens (Hv8) et aisés (Hv6), ces ménages ont des capacités d'autofinancement et affirment préférer se développer sur la base de « leurs propres forces ». Même si certains d'entre eux connaissent bien le réseau CECAM et pourraient y accéder facilement, ils ne souhaitent pas s'engager dans le cadre contraignant d'une institution financière ou ne veulent pas être tributaires du jugement des autres (Hv8).

L'accès à un crédit autre que CECAM est une autre raison avancée pour justifier la non adhésion. Dans l'enquête de panel 2003, 27 % des non sociétaires ont eu un accès au crédit autre que les CECAM en 2002.

- o Pour 12 % d'entre eux, c'est la famille ou les amis qui ont fourni l'accès au crédit
- o 12 % disent avoir eu recours à un prêt informel auprès d'un commerçant
- o 3 % à d'autres sources (projet, église, banque...)

L'accès à des crédits bancaires (Hv7) reste globalement faible en zone rurale, même s'il progresse dans les années récentes (2006-2007) et spécifiquement dans certaines zones (Lac Alaotra par exemple).

Le crédit informel est souvent évoqué dans les enquêtes comme un dernier recours pour financer les besoins urgents. Il est alors coûteux et peu approprié au développement des activités économiques. Dans certains cas cependant, apparaît un crédit informel plus favorable, relevant du crédit fournisseur : c'est le cas notamment de femmes couturières qui s'approvisionnent en tissus auprès de commerçants locaux sans se plaindre de taux d'intérêt prohibitifs et faisant au contraire mention « d'arrangements » durables s'adaptant étroitement aux situations individuelles (Hv10).

L'hostilité aux CECAM, la méfiance avec un élu ou un conseiller apparaissent ponctuellement dans les raisons de non adhésion invoquées en 2003. De même, l'image de marque « agricole » du réseau CECAM peut être un frein à l'adhésion des ménages non-agricoles.

Cependant, la raison majeure de la non adhésion au réseau CECAM reste l'auto exclusion du crédit. Ainsi en 2003, un tiers des non sociétaires estimait être trop pauvre pour accéder à un crédit. « Le réseau CECAM est fait pour ceux qui ont des biens » ; les CECAM sont faites pour les moyens et les riches », sont des appréciations souvent entendues dans les discussions avec les non sociétaires, mais aussi avec les représentants des communes, interrogés sur leur perception du réseau CECAM en 2003. L'auto-exclusion s'appuie sur différents arguments. Certains non sociétaires estiment que le niveau de leurs activités n'est pas suffisant pour rentabiliser un crédit CECAM, dont le taux d'intérêt, même s'il est inférieur aux taux des usuriers, reste élevé. Le manque de garantie, l'incapacité à réunir l'apport personnel sont des obstacles majeurs à l'accès au crédit CECAM, même pour des ménages moyens (Hv11) et a fortiori pour des ménages pauvres. La peur du crédit, la peur de ne pas pouvoir rembourser, les complications, la peur des gendarmes que les CECAM pourraient mobiliser sont d'autres facteurs de non adhésion plus indistincts, mais d'autant plus déterminants que les ménages sont pauvres (Hv9).

Enfin, une raison majeure de non adhésion est la très grande pauvreté, quand les ménages sont si dépourvus d'accès à la terre et aux activités économiques que même le crédit GCV n'est plus un recours possible (Hv12). C'est là sans doute que se situe le seuil objectif d'accès et de valorisation de la gamme de crédits CECAM.

Hv6 M. Jean Eloi, agriculteur et éleveur aisé, président de coopérative, qui n' a pas besoin de la CECAM

M. Jean Eloi est âgé de 63 ans, ses enfants sont tous adultes et installés. Lui même, professeur retraité, est un agriculteur, éleveur et commerçant aisé, président de la coopérative locale et membre du syndicat des agriculteurs.

Enseignant dans une mission catholique, il hérite en 1959 d'un tanety de 30 ha et d'une rizière de 0,45 ha. En complément de son activité salariée, il développe l'élevage et son épouse tient un commerce. En 1976, il fait un emprunt à la BTM pour financer la construction de sa maison. En 1983, ses économies lui permettent d'acheter de nouvelles terres et de l'équipement agricole. En 1993, il monte en grade, devient directeur d'école, puis chef de zone. Son salaire aide à faire des investissements en vergers et dans l'élevage de zébus. Quand il prend sa retraite, en 2000, il décide d'investir dans le maraîchage. Au moment de l'enquête, il possédait 30 ha de tanety dont 10 étaient cultivés et 4 ha de rizières dont 0,75 étaient cultivés. Il avait 11 têtes de bétail, 4 porcs, 40 volailles, deux maisons, un magasin de vente, une charrette, deux charrues, des balances pour le commerce.

Il a une très bonne connaissance de la CECAM dont ses enfants sont membres. Il est en relation fréquente avec le technicien et le président. Il connaît les produits et procédures, mais n'est pas intéressé à prendre un crédit, car il estime que le cumul des parts sociales variable et du taux d'intérêt représente un coût du crédit trop important. Il accède cependant ponctuellement au crédit par le biais de ses enfants et n'exclut pas de recourir à la CECAM « éventuellement, s'il y a besoin ».

Il a pour projet de développer encore son maraîchage en achetant une motopompe pour mettre en valeur les tanety qu'il possède en bordure d'un cours d'eau proche.

Hv7 Mme Angeline, agricultrice moyenne entreprenante, qui a recours au crédit BOA

Mme Angeline est exploitante agricole depuis son mariage en 1982. Elle a hérité de sa famille une rizière de 0,3 ha qu'elle a mis en culture. En 1985, elle arrive à acheter 0,4 ha de rizière supplémentaire et en 1986, 0,4 ha de tanety. Elle complète ses activités agricoles par la fabrication de filet de pêche. En 1995, elle parvient à acheter deux zébus, puis un autre encore en 2002, grâce à un crédit de la BOA. Ce même crédit BOA lui permet d'acheter des volailles.

Pour développer son activité agricole, elle a adhéré à un groupe qui utilise les « techniques modernes » de production : semences améliorées, engrais, pesticides. Le groupe reçoit un appui de la BOA pour le crédit et du FOFIFA pour l'encadrement technique.

Elle connaît peu la CECAM de sa commune. Les échos qu'elle reçoit de ses voisins la rende méfiante vis à vis de la CECAM. Les retards de déblocage sont fréquents, les intérêts sont élevés, les retards de remboursement sont durement sanctionnés (la caisse diligente une visite de sept personnes pour créer un sentiment de honte).

Son expérience avec la BOA a été très positive. La banque a accepté de rééchelonner sa dette sans pénalité quand elle a eu des pertes pour cause climatique. Ainsi, elle a pu rembourser et avoir à nouveau accès au crédit. Elle est aussi très contente de l'appui technique qu'apporte FOFIFA, en complément du crédit de la BOA.

Elle n'a pour l'instant pas d'autre projet que d'augmenter sa production en utilisant les techniques préconisées par le FOFIFA, dans le cadre du travail avec son « groupe d'agriculteurs modernes ».

Hv8 M. Ary, commerçant, agriculteur et éleveur aisé, non sociétaire qui ne veut dépendre que de lui-même

M. Ary a aujourd'hui 40 ans. Avec son baccalauréat de comptabilité et l'aide financière de sa famille, il a installé un petit commerce d'épicerie en 1988. Les bénéfices retirés de cette activité lui permettent d'acquérir en 1990 une rizière de 0,6 ha, puis une terre de tanety de 1 ha en 1993. Il y installera progressivement des pommiers. En 1998, il achète une vache laitière avec les revenus de son commerce, puis une paire de bœufs et de l'équipement agricole. Il diversifie très progressivement ses activités, en rajoutant au commerce, à la riziculture et aux pommiers, une activité de collecte de produits agricoles.

Il connaît la CECAM de sa commune, les élus et les techniciens. Mais il est très prudent par rapport à tous les groupes. Il ne veut s'engager ni dans une coopérative, ni pour du crédit. Il préfère progresser doucement, mais ne dépendre que de lui-même.

Hv9 Mme Jeannette, commerçante musicienne et agricultrice, non sociétaire CECAM, qui préfère se développer sur la base de « ses propres forces »

Mme Jeannette a 40 ans et quatre enfants. Avec son époux, ils ont une petite exploitation agricole, un commerce ambulante et des activités de musiciens. Ils ont quatre enfants déjà grands qui sont eux mêmes travailleurs agricoles.

A leur installation en 1990, ils ont reçu 0,4 ha de tanety des parents de madame. En 1993, ils arrivent à acheter un premier zébu avec les revenus de leur petit commerce, suivi par un second en 1994. En 1997, un des zébus meurt ; en 2000, ils sont obligés de vendre le second parce qu'ils n'arrivent pas à le nourrir. Leur production agricole est entièrement auto consommée. Les revenus des spectacles couvrent les charges de culture. En 2001, ils commencent un petit élevage de porcs avec les revenus du commerce. Les bonnes années, ils élèvent jusqu'à 6 porcs qui apportent des revenus, mais servent surtout d'épargne facile à mobiliser quand vient la soudure. Leur objectif est de continuer à développer les quatre activités, agriculture, élevage de porcs, commerce, musique, qui s'alimentent l'une l'autre et permettent de limiter les risques d'appauvrissement.

Mme Jeannette a suivi quelques séances de sensibilisation de la CECAM de son village. Mais elle n'a pas bien compris tous les produits et trouvent que les procédures sont très compliquées. Elle pense qu'elle n'a pas les moyens d'accéder à ce crédit et préfère développer ses activités plus lentement mais sur la base de ses « propres forces ».

Hv 10 Mme Clarisse, jeune femme pauvre, couturière active, utilisant le crédit informel

Mme Clarisse vit seule avec deux enfants en bas âge. Elle s'est installée comme couturière en 1995. Au début, elle louait une machine à coudre et les clients apportaient le tissu. En 1996, elle a pu acheter une machine et a commencé à prendre du tissu « par bon » chez un commerçant pakistanais. Sa maison, en location, est assez confortablement équipée.

Les bénéfices de la couture lui ont permis d'équiper progressivement son ménage et de payer la scolarisation des enfants. De juillet à décembre, quand les activités vont bien, elle épargne un peu, et c'est qui lui permet de payer les frais de la maison et de l'écolage. De janvier à mai, elle n'a aucune capacité d'épargne.

Elle sait qu'il y a une caisse CECAM dans le village, mais n'a pas vraiment d'information sur elle, en dehors du nom du conseiller.

Elle pense que le crédit CECAM est très difficile car il faut déposer des garanties qui sont saisies s'il y a un problème de remboursement. Elle n'a jamais fait de demande de crédit car elle a peur de cette situation et pense que son travail ne permet pas de sécuriser un remboursement de crédit.

Elle estime n'avoir pas besoin de crédit car ses activités de couture sont devenues plus faciles grâce au « bon » du commerçant pakistanais. Celui ci lui fait maintenant confiance et lui permet de prendre jusqu'à 1 million FMG de tissus, sans intérêt. Elle le rembourse quand les clients la payent.

Elle n'a pas d'autre projet que de développer son activité de couture. Elle attend les périodes favorables pour la couture (les jours fériés comme le nouvel an par exemple) pour prendre un peu plus de tissu auprès du pakistanais et augmenter un peu le volume de sa couture. Ce qu'elle veut surtout, c'est pouvoir envoyer ses enfants à l'école.

Hv 11 M.Justin, agriculteur pauvre, non sociétaire CECAM, qui s'auto exclue par manque de garantie

M.Justin a quarante ans, il est marié et a 3 enfants de 1 à 11 ans. Il exploite une petite terre de tanety achetée en 2002, mais c'est surtout avec son salaire agricole qu'il essaie de faire vivre sa famille.

Il a pris son indépendance en 1991, sans terre et sans capital. Depuis cette date, il est salarié agricole. En 2001, il a commencé à garder les porcs d'autres exploitants du village, ce qui lui a permis de gagner quelques porcelets. En 2002, après avoir bien vendu un porc qu'il était arrivé à engraisser, il a réussi à acheter 0,5 ha de tanety. En 2003, son élevage de porcs a un peu augmenté. Avec les revenus du travail agricole de toute la famille et de l'élevage de porcs qu'il compte poursuivre, il espère pouvoir acquérir des terres et mettre en place une petite activité de transformation de porc et de fabrication de yaourt et de gâteaux. pour acquérir progressivement quelques terres.

Il connaît peu la CECAM de sa commune et ses conditions de crédit. Bien qu'il aurait besoin d'un crédit pour développer ses activités, il est sûr qu'il ne peut pas avoir accès au crédit CECAM parce qu'il n'a pas les garanties suffisantes. Il espère pouvoir développer ses projets avec ses fonds propres.

Hv12 M. Emmanuel, jeune migrant très pauvre

M. Emmanuel a 30 ans, il est arrivé comme migrant dans le village en 1995. Il s'est installé avec une jeune fille du village. En 1999, les parents leur ont donné 0,3 de rizière dont, depuis, ils financent la mise en culture par la vente de poules et de manioc et par l'échange de travail : M. Emmanuel effectue des journées de travail chez un paysan qui possède un attelage et vient faire le labour de sa parcelle quand il a fini tous les autres labours. En 2002, ils sont arrivés à acheter un porc, qui est mort peu de temps après de la peste porcine.

M. Emmanuel et son épouse ont aujourd'hui 3 enfants en bas âge et vivent dans une pièce prêtée par les parents. Le matin de l'enquête, il faisait froid, toute la famille était serrée sur un matelas éventré et sous une unique couverture, les enfants étaient gravement enrhumés et visiblement sous alimentés ...

Le couple cultive avec les parents, loue un 1 ha de tanety et survit par la vente de travail agricole. Il a 6 volailles, 5 lapins et du matériel agricole rudimentaire.

M. Emmanuel connaît la CECAM de nom, il y a une caisse dans son village d'origine. Il n'a aucune information sur celle d'ici, mais connaît le principe du GCV et espère pouvoir en faire un l'année prochaine, car on lui a promis l'accès à une rizière.

Il a beaucoup de projets, mais aucun moyen de les réaliser. Il vient d'adhérer à une « organisation paysanne » dont il ne connaît pas le nom, mais qui a promis de donner des poules et des formations.

Chapitre IV. Les crédits CECAM, facteurs de sécurisation alimentaire, de renforcement de la résilience des ménages moyens et pauvres

Au sein des groupes pauvres et pour une part des ménages moyens, l'objectif prioritaire reste d'assurer la sécurité alimentaire de la famille par une combinaison d'activités agricoles et non agricoles. Alors que la diversification des activités correspond à des stratégies d'investissement pour les ménages aisés et une partie des ménages moyens, elle est pour les ménages pauvres un moyen de faire face aux chocs et de réduire leur vulnérabilité. Certaines activités non agricoles développées par ces groupes pauvres nécessitent des investissements (très petit commerce, couturière...) et /ou une formation professionnelle. Mais la plus grande partie d'entre elles ne demandent que peu d'investissement et reposent essentiellement sur la force de travail (docker, carrières, mines, briquetier...).

Les ménages sociétaires pauvres et une part importante des ménages sociétaires moyens utilisent avant tout le GCV et le crédit productif. Le GCV est utilisé ici dans sa fonction première de meilleure valorisation de la production et sécurisation alimentaire. Les bénéfices qui en sont retirés dépendent de l'ampleur du stock confié au GCV, de la variation des cours du riz pendant la saison et de l'ampleur des besoins alimentaires de la famille au moment du déstockage. La plupart des ménages de ces groupes affirment que le GCV leur a permis d'améliorer leur sécurité alimentaire. Le crédit productif est majoritairement utilisé pour financer la campagne agricole. Il permet de mobiliser de la main d'œuvre, de louer un attelage pour le labour, de faire les travaux au bon moment, première condition pour une augmentation de la production. Dans certains cas, le crédit permet l'achat de fumier, beaucoup plus rarement d'engrais. Souvent, le crédit productif évite la décapitalisation, la vente d'un animal ou d'un matériel, moyen antérieurement utilisé pour financer la campagne agricole. Dans les cas où une accumulation s'ébauche et permet d'augmenter les capacités productives, le crédit productif peut être mobilisé pour louer de la terre.

Dans une majorité des cas, le GCV et le crédit productif sont utilisés combinés et l'analyse montre que pour les ménages de ces groupes vulnérables, c'est cette combinaison qui peut apporter des bénéfices si elle est conduite judicieusement et si aucun aléa extérieur ne vient perturber le processus. L'amélioration de prix obtenue avec le GCV amplifie les gains de production obtenus grâce au crédit productif. La combinaison du crédit productif avec un GCV réussi permettant une bonne valorisation de la production peut permettre de franchir le seuil d'une première accumulation. Les enquêtes montrent des cas de ménages pauvres qui ont enclenché une dynamique d'accumulation avec la répétition de cette combinaison GCV+PRO. Dans les cas les plus favorables, un LVM finit par pouvoir être pris pour l'achat d'un attelage, d'une charrue.

Ce chapitre propose en cinq histoires de vie un regard sur l'utilisation des crédits dans les stratégies de lutte contre la pauvreté des ménages les moins aisés.

Hv13 *M. Henri, agriculteur et chercheur de pierres précieuses, membre actif CECAM, chef d'un ménage moyen*

M. Henri a quarante ans, il s'est marié en 1990 et a à la date de l'enquête en 2003, six enfants qui ont entre 16 et 1 ans. Il a une petite maison, 1,5 ha de terres de tanety en propriété et 0,5 ha de rizière louée. Il a deux bœufs de trait et une vache laitière de race locale.

Quand il s'est installé en 1990, il n'avait pas de terres, il a donc loué une rizière et s'est fait chercheur de pierres précieuses pour obtenir l'argent nécessaire pour la culture. En 1992, les pierres précieuses lui ont rapporté assez d'argent pour acheter une charrue. En 1997, il a pu acheter 0,5 ha de tanety grâce à la vente des pierres, et encore 1 ha de tanety en 2002, toujours grâce aux pierres.

Il a adhéré à la CECAM en 1998, pour prendre un crédit productif. Depuis, il a pris chaque année un crédit productif et un GCV. Les CPRO lui ont permis de cultiver le riz. Le crédit lié au GCV permet de rembourser en partie le crédit productif ; une partie du stock de riz alimente la famille à la soudure, l'autre partie est vendue pour payer la main d'œuvre agricole de la campagne suivante. En 1999, il a pris un LVM pour acheter un bœuf de trait ; il pense que cela lui a permis de travailler mieux et de produire plus. En 2002, il arrive à acheter un deuxième bœuf et une charrette avec les revenus de la vente de pierre. Il continue à prendre du GCV et du CPRO qui lui permettent de produire suffisamment pour nourrir sa famille. Comme il n'a pas beaucoup de terres, il n'arrive pas vraiment à dégager des excédents de production agricole significatifs.

Les revenus des pierres permettent de compléter les crédits pour couvrir les charges de production agricole et d'acheter les compléments nécessaires pour la famille. Mais ils sont aléatoires, et M. Henri reste donc très dépendant des crédits pour la production agricole et l'alimentation de sa famille.

Il voudrait rénover sa maison, mais ne sait pas pour l'instant comment financer ce projet.

M. Edson a 63 ans. Il s'est installé en 1958. Il a trois enfants de 21 ans à 12 ans. Il est propriétaire de sa maison, qu'il a construite en 1970. La maison est petite, avec des murs en terre battue et un toit de chaume. Il possède 1,5 ha de rizière, don de ses parents au moment de son installation et 1 ha de tanety, qu'il a défriché progressivement sur un terrain domaniale. Il a aujourd'hui 5 zébus, deux bœufs de trait, une charrue, une herse et une bicyclette. Entre 1970 et 1980, il a développé l'élevage et a eu un troupeau de zébu plus important. Mais il a dû vendre presque tous ses animaux au début des années 80 à cause de la maladie, puis du décès de deux de ses enfants. L'élevage lui a toujours servi à faire aux problèmes de la vie (problèmes de santé et mauvaises récoltes, ...).

Il a adhéré à la CECAM de son village dès sa création en 1996. Il a commencé par prendre du GCV, puis a combiné presque chaque année du GCV et du crédit productif. Il estime que cette combinaison lui a été bénéfique parce qu'elle permet de faire les travaux agricoles au bon moment et de vendre son riz à un moment où les prix sont bons. Il n'a jamais eu de problèmes de remboursement, tout juste quelques retards pour le CPRO une année ou l'autre.

Comme il a accès à ces crédits, il n'a plus besoin de vendre des bœufs et a pu ainsi commencer à reconstituer son troupeau. Il a eu recours au crédit social pour régler un problème de santé. En 1999, il a pris un LVM pour acheter une herse et une bicyclette dont il est content. Il aurait pu acheter ce matériel sans le crédit, mais il a préféré prendre le crédit pour rembourser en plusieurs fois.

Il voudrait améliorer sa maison, avec une dalle en ciment et un toit en tôle, ce qui demande environ 1, 5 millions de FMG. Il ne prendra pas de crédit pour cela car il a peur de ne pas pouvoir rembourser une si forte somme. Il préfère vendre des bœufs pour financer son projet.

Hv 15 Madame Angèle, veuve avec 9 enfants utilisant le GCV et le PRO à des fins de sécurité alimentaire

Madame Angèle a 45 ans. Son mari, qui était militaire, est décédé en 2004, la laissant seule avec 9 enfants. Elle touche une pension de veuve de militaire de 70 000 Ar par mois. Elle avait une activité de couturière mais a dû arrêter par manque de temps car elle est seule pour s'occuper des enfants les plus petits. Sept enfants sont encore au foyer et sont scolarisés, 5 d'entre eux au village, et deux à Betafo, la petite ville la plus proche. Sa fille aînée fait du commerce ambulancier de produits en plastique. Elle va se marier en fin 2007 et Madame Angèle garde une partie de ses revenus pour elle. Une deuxième fille est partie chercher du travail à Tana en sept 2007. Madame Angèle n'avait pas de nouvelles d'elle au moment de l'enquête.

La maison que Madame Angèle habite aujourd'hui, lui appartient. Elle a été construite petit à petit pendant 18 ans grâce aux revenus du mari, des quelques revenus agricoles et des recettes de l'activité de couture de Mme Angèle. La famille s'y est installée en 2000. La maison a des murs en briques et un toit en tuile, mais aurait besoin de réparations. Elle est meublée et la famille dispose d'une télévision et d'un groupe électrogène, achetés avant le décès du père de famille.

Madame Angèle possède 1 ha riz et 0.3 tanety, hérités du mari, qui les avait lui-même hérités de ses parents ou défrichés. Avant le décès de son mari, la famille suivait le père qui se déplaçait beaucoup du fait de son travail de militaire. Les terres étaient cultivées par les frères et sœurs. Aujourd'hui Mme Angèle les a remises en culture. Elle produit du riz en culture principale, du blé, de l'orge et de la pomme de terre en contre saison. La production de riz a été faible l'année précédente (0,2 tonnes de riz seulement sur un 1 ha) du fait des inondations qui ont touché la zone. Elle élève un porc et quelques poules. Elle ne dispose d'aucun équipement agricole.

Mme Angèle et son mari ont adhéré à la CECAM en 2003. En 2004, ils ont pris un crédit productif pour la culture de pomme de terre et de haricot. Ils n'ont pas eu de problème pour le remboursement. Après le décès de son mari, Mme Angèle a pris du crédit social à deux reprises en 2004 et 2005 pour acheter des médicaments pour un enfant malade. Elle a fait une demande de crédit productif en 2005, mais qui est sans réponse de la part de la CECAM. Elle n'a pas insisté pour l'obtenir.

Elle a repris ses activités avec la CECAM en 2007 en prenant un crédit productif de 200 000 Ar qu'elle a utilisé pour la récolte du riz et les cultures de contre saison. Le crédit arrivera à échéance en novembre, elle a prévu de le rembourser avec les revenus des cultures de contre saison et sa pension.

Elle a fait aussi un GCV de 850 kg, en deux apports. Le premier apport de 700 kg a été constitué de ses 200 kg de production propre, de 400 kg correspondant au remboursement en nature de deux emprunts de 50 000 et 30 000 Ar qu'elle a concédé à deux voisins et de 100 kg de collecte de riz achetée à 500 Ar /kg. Un deuxième apport de 100 kg a été fait à partir du remboursement en nature d'un prêt fait à un voisin.

Mme Angèle a décidé de mettre toute sa production de riz en GCV pour préserver son stock et le valoriser à un moment où les prix du riz sont plus élevés, soit en le vendant, soit en le consommant et évitant ainsi d'avoir à l'acheter à un prix élevé. En attendant le déstockage, elle nourrit la famille en achetant le riz sur le marché, avec les revenus de sa pension. Mais comme celle-ci est faible, elle est obligée de restreindre la consommation alimentaire de la famille et estime qu'en ce moment, les enfants ne mangent pas vraiment à leur faim.

Le crédit, d'un montant de 245 000 Ar, a été utilisé pour la culture orge et de haricot en contre-saison. Les semis ayant été échelonnés, les revenus de ces cultures devraient suffire pour rembourser les premiers déstockages, mais au moment de l'enquête, Mme Angèle ne pouvait pas encore se prononcer sur les résultats de cette stratégie, parce que les récoltes de contre saison n'étaient pas terminées.

Elle a fait un premier déstockage de 150 kg à la fin du mois d'août 2007 pour assurer la consommation familiale à l'occasion de l'exhumation de son mari. Au moment de l'enquête, début septembre, elle prévoyait un deuxième déstockage fin septembre, de 150 kg, pour le mariage de sa fille. Ensuite, elle espère pouvoir garder le reste du stock jusqu'à l'échéance prévue du GCV, fin

novembre, mais elle n'est pas sûre d'y arriver. Elle prévoit de vendre une partie du stock pour compléter le remboursement du crédit productif qui arrive à échéance en novembre. Novembre sera un moment difficile parce qu'elle aura à rembourser presque en même temps le crédit GCV et le crédit productif. L'autre partie du stock GCV servira à la consommation familiale, mais cela ne suffira pas pour passer la période de soudure. Elle pense qu'elle devra probablement recommencer à acheter du riz en avril 2008.

Mme Angèle considère que le GCV est un bon produit qui lui convient parce qu'elle a beaucoup d'enfants et que le GCV l'oblige à stocker. « Sinon, il y a toujours un risque de grignotage et de fonte des stocks ». Sans le GCV, elle n'aurait pas pu stocker, la tentation de consommer ou vendre le riz aurait été trop forte.

En 2005 et 2006, elle a fait du GCV avec Sokaji Fotatra. Elle n'a pas continué en 2007 car, à cause des inondations et de la mauvaise production de riz, dans son groupe de stockage Sokaji Fotatra seulement trois personnes sur dix ont voulu faire du GCV. Comme elle était la seule des trois, il aurait fallu stocker chez elle, mais comme elle est une femme seule et qu'elle a peur des vols, elle n'a pas voulu assumer cette responsabilité. Elle a donc préféré faire du GCV CECAM dans le grand grenier collectif dont la CECAM assure la sécurité. Pour l'instant, elle peut pas encore se prononcer sur ses préférences entre GCV CECAM et GCV Sokaji Fotatra. Elle attend de voir comment va se terminer le GCV CECAM

Mme Angèle souhaiterait faire une demande de LVM pour réparer sa maison

Hv 16 M. Jules, agriculteur moyen

Quand il s'est installé en 1994, M. Jules a hérité de ses parents une rizière (2ha) et des tanety (1,2 ha). Plus tard, c'est encore dans une maison obtenue en héritage qu'il installera sa famille. Il a aujourd'hui 44 ans et 6 enfants.

Il cultive du riz et des cultures de contre saison. Seuls 0,2 ha de tanety sont exploités faute de moyens pour défricher le hectare restant. Il a deux bœufs de trait et élève deux porcs par an. Au fil des années, il a acquis une charrue, une herse, une sarceuse, une brouette, une bicyclette et une radio.

Il a adhéré à la CECAM en 1995, au moment de la création de la caisse dans la commune. Depuis, il prend régulièrement du crédit productif qui lui permet de financer ses activités agricoles. Certaines années, quand la récolte est bonne, il prend du GCV. Il a eu recours à un crédit social pour faire face à des dépenses de médicaments et d'hospitalisation.

Il estime que sa production a progressé depuis qu'il utilise les crédits CECAM : les travaux sont faits au bon moment, il peut acheter du fumier, la production est mieux valorisée grâce au GCV. Avec l'augmentation de la production, la situation de sa famille s'est améliorée.

Cependant, le crédit CECAM pose aussi des problèmes. Le crédit est cher, il n'a pas toujours l'argent disponible au moment du remboursementMais c'est surtout la garantie qui lui pose problème : comme il n'a pas beaucoup d'équipement, il souhaiterait pouvoir donner ses terres en garantie pour accéder à un LVM, mais elles ne sont pas titrées.

Il souhaite poursuivre la mise en valeur de ses tanety. Pour l'instant, il financera les travaux avec les bénéfices du riz et de la vente des porcs, mais il espère pouvoir accéder à un crédit de mise en valeur CECAM un jour ou l'autre quand il arrivera à rassembler les garanties et l'apport personnel.

Hv17 Mme Lala : Une femme divorcée avec deux enfants, ménage moyen fragilisé, mais qui développe une petite entreprise grâce au crédit productif et au LVM

Mme Lala est une femme d'une quarantaine d'année qui a développé une entreprise d'exploitation forestière avec son mari. L'entreprise a fait faillite, son mari est parti, elle est restée seule avec deux enfants en bas âge, des dettes, des terres familiales mais qu'elle ne pouvait pas cultiver faute d'argent. Depuis qu'elle est officiellement divorcée, elle touche une petite pension alimentaire pour les deux enfants.

Elle a adhéré à la CECAM pour pouvoir relancer ses activités et faire ainsi face à sa charge de famille. Dans un premier temps, elle a pris du crédit productif pour cultiver une petite partie de ses terres et engraisser des porcs. Les revenus des porcs et la pension alimentaire ont permis le remboursement sans problème. Elle a ensuite obtenu un LVM pour acheter une machine à bois. La garantie a été constituée avec un peu d'équipement électroménager qui lui restait de sa vie antérieure et par le frigo qu'une amie a accepté de mettre en garantie pour elle. L'apport personnel a été constitué par l'avance sur une porte commandée par un client. Elle a fait plusieurs demandes avant d'obtenir finalement un crédit, parce qu'il a fallu du temps pour convaincre le conseiller et les comités de son sérieux et de sa capacité de travailler. Les remboursements du LVM sont effectués régulièrement à partir des revenus de l'activité bois, complétés occasionnellement par la vente des cochons et par sa pension alimentaire. A plusieurs reprises, elle a été obligée d'emprunter de l'argent à des amis pour ne pas être en retard de remboursement, mais pour le moment, tout s'est bien passé et l'atelier bois a de bonnes commandes.

Elle a pour projet de développer l'atelier bois, de construire une porcherie qui permettra d'engraisser plus de cochons, et de reprendre une partie de ses terres pour les cultiver elle-même. Pour toutes ces activités, elle envisage de prendre du crédit CECAM dès qu'elle aura fini de rembourser son LVM. Entre temps, elle est devenue élue dans la caisse locale, parce qu'il lui paraît important de défendre les petits entrepreneurs qui veulent travailler, face aux « gros emprunteurs qui ne remboursent pas » (la caisse locale connaît de graves problèmes de non remboursement de quelques gros crédits)..

Chapitre V. Le crédit CECAM, facteur d'accumulation, levier de développement et « accélérateur de projet » des ménages moyens et aisés

La gamme de crédits CECAM stimule les initiatives économiques et peut être un levier de développement et d'accumulation des ménages. Cet effet est observé dans toutes les catégories de ménages, mais avec un gradient différencié.

Pour les ménages aisés et certains ménages moyens, l'effet « accélérateur de projet » apparaît déterminant

Pour ces ménages, la gamme de crédits CECAM permet de concrétiser des projets et des investissements plus rapidement qu'ils ne l'auraient été en l'absence de crédit. De l'avis des ménages interrogés, les projets auraient été réalisés sans l'accès au crédit, mais plus lentement, avec deux, trois ou cinq années de décalage. Cet impact est essentiellement observé dans les trajectoires de ménages sociétaires aisés et moyens, capables d'investir, mais aussi, ponctuellement dans certains ménages pauvres particulièrement entreprenants. La capacité des ménages à fournir une garantie est une condition déterminante d'accès au crédit CECAM. Les procédures CECAM assouplissent cette condition en permettant de mobiliser ce capital sous différentes formes : patrimoine immobilier ou mobilier, cheptel, mais aussi capital social à travers la mobilisation de caution d'un tiers. Malgré ces assouplissements, le manque de garantie reste cependant un frein important de l'accès des ménages pauvres et moyens à cette démarche de projet (Hv18).

L'effet « accélérateur de projet » est rendu possible par la diversité de la gamme de crédits, leur combinaison, mais surtout par l'offre de plusieurs crédits d'investissement : LVM, crédits d'aménagement agricole, mais aussi crédit commercial dont les montants peuvent contribuer à favoriser l'investissement. La gamme de crédits est mobilisée au profit de la pluri-activité qui caractérise fortement les stratégies de ces ménages (Hv1, Hv2, ..., Hv17, Hv18, Hv19, Hv20, ...).

Dans ce groupe de sociétaires utilisant le crédit CECAM comme « accélérateur de projet », émerge très nettement une nouvelle « figure », celle des « entrepreneurs ruraux ». Ces entreprises sont familiales et pluriactives. Les discours collectés et les pratiques économiques décrites dans les enquêtes, mettent en avant la valeur « travail » et la capacité de gestion qui caractérisent ces « ménages entrepreneurs ». Ce sont des ménages qui s'appliquent à gérer, à planifier leurs activités, leurs dépenses et leurs investissements, ils comparent les rentabilités de différentes catégories d'activités, ils font des choix raisonnés d'investissement dans des activités nouvelles en fonction de l'état du marché. Leur degré d'information sur les marchés, les projets, les opportunités, est plus important que la moyenne, grâce une bonne insertion dans l'environnement économique et institutionnel. Leur sensibilité à l'innovation est grande : techniques culturales agricoles (intensification rizicole, adoption d'intrants, adoption de nouvelles techniques comme le semis sous couvert végétal, ...) ou d'élevage (vache laitière, vers à soie, pisciculture...), mais aussi développement de nouveaux créneaux de marché (commercialisation de produits agricoles, projection vidéo, ...).

Ces dynamiques entrepreneuriales apparaissent le plus souvent fondées sur un noyau familial soudé : appuyant le chef de famille, l'épouse prend une part importante des responsabilités, tant dans la gestion quotidienne des activités que dans les décisions stratégiques (Hv20) ; les enfants en âge de travailler sont mobilisés dans la réalisation des activités, parfois même sont envoyés en formation dans des domaines étroitement liés aux activités familiales (Hv26). A contrario, les histoires de vie offrent aussi l'exemple de femmes seules développant vaillamment, même si c'est à plus petite échelle, ce type de stratégie (Hv19).

Ces ménages ont souvent une stratégie d'extension foncière offensive, qui les conduit à racheter les terres de ménages en difficulté (Hv1). Dans certains cas, ces ménages deviennent aussi des prêteurs informels.

Ces ménages ont une meilleure résilience que la moyenne des ménages. Ils ont des revenus moyens à relativement élevés au regard des standards ruraux régionaux et une certaine capacité d'épargne de précaution. La combinaison d'activités rémunératrices et ayant des calendriers de trésorerie complémentaires sécurise l'apport de revenus. Leur combinaison d'activités et leur patrimoine

diversifié leur donnent une capacité réelle d'absorber les chocs (aléas climatiques, maladie, décès, ...).

Pendant, de nouvelles formes de vulnérabilité apparaissent, liées à la nature des activités économiques et à la qualité de l'environnement. Le degré de sensibilité de ces ménages entrepreneurs aux chocs économiques apparaît assez étroitement lié au degré de spécialisation de l'activité : ainsi les éleveurs de poulet de chair de la région d'Antananarivo ont –ils été fortement déstabilisés par des épizooties successives touchant la volaille. Cette vulnérabilité peut être renforcée par le déficit de services d'appui en milieu rural : les services vétérinaires défaillant face aux épizooties aviaires, des investissements dans de l'équipement de transformation fortement compromis en cas de panne de la machine si le mécanicien et les pièces détachées sont inaccessibles (Hv26), ... Un facteur de vulnérabilité important de l'activité de ces ménages réside dans la saturation des marchés ruraux (cinq ou six épiceries dans un même village, ...), d'autant plus rapide que ces marchés sont étroits par manque de routes et de moyens de communication.

Ces stratégies entrepreneuriales sont observées aussi dans le groupe témoin des non sociétaires. Ce qui semble vraiment faire la différence est le rythme de développement du projet. Le crédit CECAM permet d'accélérer des processus qui auraient été mis en place en son absence, mais qui auraient été alors développés plus lentement.

Dans ce contexte, le recours au crédit va dépendre de son coût, mais surtout du degré de confiance et d'intérêt que la CECAM va être capable de susciter. Les non-sociétaires vont évaluer la complexité des procédures CECAM, ils ont donc avant tout besoin d'information ; ils vont évaluer le risque du crédit ; la nature de leur relation avec le conseiller et les élus va influencer sur leur choix ; enfin, dans un second stade, le degré de maîtrise qu'ils pensent pouvoir avoir de la CECAM (devenir élu, avoir des responsabilités de gestion...) peut influencer sur leur choix.

La gamme de crédit peut permettre l'accumulation primaire des ménages moyens

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 aux crédits d'investissement 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.

Hv18 M.Seth, agriculteur moyen, éleveur et commerçant de vêtements

M. Seth a une quarantaine d'années. Il est en charge d'une grande famille, comptant son épouse et leurs quatre enfants, des parents âgés qui ne peuvent plus cultiver et un frère de 32 ans qui ne s'est pas encore installé.

Au moment de s'installer, en 1994, M.Seth avait déjà un petit capital en zébus, acquis grâce à l'élevage de porcs et de volaille. Ses parents lui prêtent 3 ha de rizière et 2 ha de tanety. En 1996, il entreprend la construction de sa maison, avec l'argent de la vente de zébus. C'est encore la vente de zébus et de porcs qui lui permet d'engager en 1997 une activité de commerce de vêtements. Les bénéfices de ce commerce permettent en 1998 l'achat d'une génisse de race laitière et l'acquisition d'équipement agricole (charrette).

Il adhère à la CECAM en 1999, suite à une sensibilisation effectuée par les élus CECAM locaux. Depuis cette date, il a régulièrement recours au crédit productif et au GCV, avec des montants croissants, raisonnés en fonction de développement de ses activités. Les crédits sont investis dans le commerce de vêtements et l'achat de porcs, la garantie étant constituée par les zébus et le matériel agricole. Les remboursements se font avec les recettes du commerce. Les bénéfices du système sont investis dans l'élevage, dans l'agriculture et le commerce. Depuis 2002, la production laitière dégage des revenus monétaires croissants. Les trois secteurs d'activité du ménage se développent progressivement.

M.Seth estime que la CECAM lui a permis de développer ses activités. S'il n'avait pas eu accès au crédit, il pense qu'il aurait sans doute tenté les mêmes activités, mais le développement aurait été plus lent et moins rentable. Il n'a pas d'autre possibilité d'accès à un crédit, donc va continuer à travailler avec la CECAM, même si le bureau est très éloigné de chez lui, que la garantie est élevée et que souvent, il n'obtient qu'un montant inférieur à ce qu'il a demandé.

M.Seth veut développer l'élevage laitier en achetant une vache de race améliorée à Anstirabe et en commercialisant le lait avec ROVA. Il a aussi besoin de faire titrer ses terres. Il pense solliciter un crédit auprès de la CECAM pour soutenir ces projets. Il voudrait aussi acheter des plaques solaires pour amener l'électricité dans sa maison, mais là, dit-il, c'est sans doute seulement un rêve, parce que cela coûte vraiment très cher ...

Hv 19 M. Mamy , agriculteur, éleveur et sériciculteur, moyen

M.Mamy est agriculteur et éleveur (de zébu et de canards) et sériciculteur. Il a quarante ans et 6 enfants. Sa maison est en propriété, avec des murs en brique et un toit en chaume. Il est membre de l'organisation paysanne de sa commune.

Au moment de son installation en 1984, il a acheté 0,20 ha de rizière avec l'épargne constituée grâce à une activité de maçon. Plus tard, ses parents lui ont donné 1 ha de rizière supplémentaire et aussi 2 ha de tanety dont il ne cultive encore que 0,8 ha pour l'instant faute de moyens financiers. Il se marie en 1991 et construit sa propre maison, avec les revenus agricoles et l'aide de ses parents.

En 1996, l'organisation paysanne à laquelle il a adhéré, FIFATA, fait une sensibilisation pour les CECAM dans la commune. Intéressé, il adhère et commence par prendre du crédit productif pour la culture du riz, garanti par le zébu d'un ami. Tout se passe bien, et à partir de là, il enchaîne les crédits productifs d'un montant croissant, mais toujours raisonné en fonction de la taille de ses activités et de ses possibilités de revenus. En 1997, il prend un LVM pour acheter un bœuf, mais l'année est mauvaise : des inondations détruisent une partie de sa récolte et peu de temps après, son père tombe malade et décède. Il ne réussit pas à rembourser le LVM dans les délais et met la famille dans une situation difficile. Mais la CECAM accepte de rééchelonner la dette et moyennant des pénalités, il finit par pouvoir rembourser.

En 2000, il se lance dans l'élevage de vers à soie, soutenu par un crédit productif CECAM. Les résultats sont bons et il développe progressivement cette activité en prenant régulièrement du crédit productif. Il continue sa diversification agricole, en étendant ses cultures de contre saison (pomme de terre, maïs, soja) et en installant, en 2002, un élevage de canards qui se développe sans problème depuis lors.

M.Mamy estime que l'adhésion à la CECAM a été une bonne chose pour lui. Sans le crédit productif, il se serait lancé tout de même dans l'élevage de vers à soie, mais pense qu'il n'aurait pas pu développer comme il l'a fait. Les difficultés qu'il a rencontré avec le LVM ne l'ont pas découragé, elles sont venues de la malchance, pas d'une erreur de gestion de sa part. Il a connu quelques problèmes avec le conseiller CECAM précédent, mais cela a été résolu et avec le nouveau conseiller, tout va bien. Il a testé l'épargne CECAM, mais n'en fait plus car il estime que le taux proposé est vraiment trop faible et qu'il bien mieux épargner en achetant des porcs qui sont faciles à élever et se vendent très bien.

Il voudrait se lancer dans l'élevage de vaches laitières. Il envisage de prendre un LVM pour cela, mais n'a pas l'apport personnel suffisant pour l'instant. Il n'a pas d'autre alternative de financement. Il y a bien des usuriers dans la commune qui pourraient être sollicités, mais le taux de 50% par mois qu'ils demandent est trop élevé pour financer un projet de ce genre. Il attendra donc d'avoir accumulé l'apport personnel nécessaire pour le LVM, avec les revenus de ses activités actuelles.

Hv 20 Mme Solange, jeune femme commerçante et agricultrice active

Mme Solange a 34 ans, elle vit seule, avec deux enfants en bas âge, dans une maison qui lui appartient. Elle fabrique et commercialise du rhum et loue depuis peu du matériel Hi Fi pour les discothèques rurales.

Elle s'est installée en 1995 dans le village de ses parents, a loué une rizière et a commencé à développer la fabrication et la vente de rhum. En 1998, avec les bénéfices de la vente du rhum elle a acheté une machine à coudre et s'est installée comme couturière. Avec les bénéfices du rhum et de la couture, elle achète une vache laitière pour approvisionner sa famille, elle fait une épargne en or pour faire face aux imprévus et améliore progressivement l'équipement ménager. La rizière en location est cultivée pour nourrir la famille.

Elle adhère à la CECAM en 1999. En mettant en garantie sa machine à coudre et son épargne en or, elle obtient trois crédits commerciaux individuels successifs qu'elle utilise pour acheter des marchandises et ouvrir une épicerie.

En 2002, elle prend un LVM auprès des CECAM pour acheter une chaîne Hi Fi et une batterie, qu'elle va louer pour les activités de discothèque itinérante dans les villages. Dès la première année, l'activité lui rapporte un bénéfice de 2 millions de Fmg. En 2003, elle a repris un LVM pour acheter des tôles pour améliorer sa maison. La même année, elle a fait un GCV, dont le crédit a été utilisé pour l'amélioration de sa maison et remboursé avec les revenus de l'épicerie.

Elle est contente de ses activités avec la CECAM qui lui ont permis d'abord d'augmenter et de diversifier ses activités, puis de construire sa maison et d'acquérir des meubles. Elle n'a pas d'autre possibilité d'accès au crédit que la CECAM. Si elle n'avait pas obtenu ce crédit, elle estime qu'elle aurait pu augmenter ses activités commerciales, mais moins vite. Elle n'aurait pas pu acheter sa chaîne Hi Fi et aurait construit sa maison plus lentement. En revanche, elle estime que les services d'épargne proposé par la CECAM ne sont pas intéressants, le taux d'intérêt étant trop faible. Elle n'en fait que quand elle y est obligée pour avoir accès au crédit.

Au moment de l'enquête, elle n'avait pas de projet à court terme, parce que, disait-elle, « je suis en train de rembourser le dernier LVM ; je verrai quand j'aurai fini de rembourser ».

Hv 21 M. Dieu Donné, chef d'une petite entreprise familiale urbaine moyenne en cours de développement

M. Dieu Donné est chef d'un jeune ménage urbain, qui développe une petite entreprise familiale depuis 1993. L'entreprise a débuté avec un petit salon de coiffure installé dans un logement familial et avec les revenus du salaire de transporteur de M. Dieu Donné.

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. Le couple 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 perforelieur. 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 café dans les mêmes locaux. La demande locale pour un tel service existe actuellement. Dès qu'il aura remboursé le LVM en cours, M. et Mme Dieu Donné reprendront un LVM pour financer l'équipement et peut être un crédit construction pour rénover leurs locaux. Mais la difficulté de réunir l'apport personnel pour ces crédits sera un frein important pour l'accès à ces emprunts.

Chapitre V. Le crédit CECAM ne peut pas tout faire ...

L'étude 2003 montre que l'impact des crédits CECAM est assez largement positif, mais que l'utilisation des crédits présente aussi des difficultés, voire des risques importants. Ce chapitre se propose d'illustrer par six histoires de vie des itinéraires de crédit qui ont connu des difficultés. Ces histoires de vie, plus ou moins douloureuses, permettent de réfléchir aux voies et moyens d'amélioration des services de crédit, mais aussi aux limites de la microfinance comme outil de développement et de lutte contre la pauvreté.

Les échecs de crédit ont des causes de nature variée : certaines sont liées aux personnes : capacité de gestion, rigueur, honnêteté, ... D'autres suggèrent des facteurs plus structurels et posent la question des seuils de valorisation du crédit. Certains ménages apparaissent « trop pauvres pour valoriser le crédit » (Hv22, Hv23, ...) : dotés de peu de terres et de ressources productives, ils ne peuvent prendre que des crédits de montant faible, parfois répartis entre plusieurs activités ou bien répartis entre des activités productives et la consommation. Les gains de productivité obtenus sont alors eux aussi faibles. Les crédits sont parfois enchaînés pendant plusieurs années sans résultats significatifs, avec une incertitude grandissante. A terme, la lassitude gagne, le crédit finit par être perçu comme de tracasserie bien plus qu'une perspective de bénéfice, et la première mauvaise année transforme la lassitude en peur : peur de ne pas pouvoir rembourser, peur des pénalités de retard, peur de voir saisir les garanties données, ...

La question du seuil de pauvreté en dessous duquel le crédit devient difficile à valoriser et risqué touche même le crédit GCV (H24)

La question du seuil de pauvreté en dessous duquel un crédit sera difficile à valoriser se pose aussi avec une grande acuité pour les crédits d'investissement CECAM (Hv 26). Ces crédits sont utilisés par les ménages aisés et moyens, mais aussi, dans certains cas par des ménages pauvres. Ils sont perçus par ces ménages comme une « nouvelle chance de sortir de la pauvreté ». Les enquêtes montrent que ces crédits peuvent être à l'origine d'un processus d'accumulation, même pour des ménages pauvres. Des cycles répétés de crédit productif et de GCV peuvent permettre une accumulation lente, qu'un crédit LVM peut renforcer. Mais, plus que pour les ménages aisés et moyens dont la résilience est plus grande, l'impact du crédit est, pour ces ménages, 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 d'amorcer une dynamique productive positive pour le ménage. Mais si un choc (santé, cyclone, épizootie, ...) 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 (Hv 26).

La maladie et les accidents apparaissent comme des facteurs déterminants de déstabilisation de l'économie des ménages et des cycles de crédit. Pour les ménages vulnérables, un problème de santé peut entraîner très vite un engrenage de paupérisation : les frais de médicaments, d'hospitalisation consomment les faibles excédents de trésorerie des ménages, l'argent prévu pour le remboursement du crédit, les fonds de roulement des activités économiques, ... Les pénalités de retard de remboursement du crédit viennent accroître la dette. Si la maladie a touché la main d'œuvre familiale, c'est l'ensemble de l'économie familiale qui peut être compromise (Hv24, Hv 26).

Face à ce problème, le réseau CECAM a créé le crédit social, qui peut être attribué aux sociétaires pour faire face à un problème de financement d'urgence. Plus facile et plus rapide à débloquer que tous les autres crédits, le crédit social est utilisé et apprécié, mais si son coût élevé et son très court terme sont souvent soulignés comme des contraintes fortes par les emprunteurs. Ce crédit peut être une solution à un problème de santé familiale, si celui-ci est ponctuel et si l'économie de la famille est stable. En revanche, il n'est plus un recours efficace quand le problème de santé devient récurrent et que le processus de paupérisation est enclenché. Les systèmes d'assurance santé qui se développent aujourd'hui (au Cambodge, au Bénin, ...) sont une tentative de réponse à ce type de chocs.

Les échecs de crédit peuvent être engendrés aussi par des défaillances de l'environnement. C'est l'exemple des producteurs de volaille de la région d'Analamanga touchés par une épizootie aviaire que les services vétérinaires, trop peu développés et défaillants, n'ont pas réussi à juguler en 2005. C'est l'exemple de M. Fidèle (Hv28), habitant une zone enclavée, qui a construit sa stratégie de développement sur l'achat d'une décortiquerie financée par un LVM CECAM et qui a frôlé la faillite par manque de mécanicien qualifié et de pièces détachées quand la machine est tombée en panne...

Ces différents exemples montrent que si le crédit de la microfinance peut être un levier de développement, il n'est pas la solution à tous les maux de la pauvreté. Sa mise en œuvre peut être encore améliorée, mais les conditions de son efficacité et de son équité pour les ménages dépendent largement de la qualité de leur environnement économique et social. Un champ dans lequel des politiques publiques adaptées restent nécessaires.

Hv 22 . Mme Germaine, agricultrice pauvre, membre CECAM non actif, qui estime que les gains obtenus par le crédit ne valent pas les soucis qu'il entraîne

Mme Germaine est une agricultrice de 28 ans, mariée à un petit commerçant, sans enfants. Elle élève des porcs et possède un zébu. Elle a aussi une petite activité agricole sur 0,2 ha de rizière en location et 0,6 ha de tanety dont 0,4 sont en propriété. Son mari et elle sont logés dans une petite maison en location.

En 1996, elle est revenue au village après avoir quitté l'école. Elle a commencé alors à développer de petites activités d'agriculture, d'élevage et occasionnellement de commerce.

Elle adhère à la CECAM en 1998, pour prendre du crédit productif qu'elle répartit entre ses différentes activités. Elle prendra aussi du GCV en essayant de spéculer sur des achats de riz. Les crédits permettent de stabiliser les activités, mais pas de les développer, le montant investi étant divisé entre plusieurs activités étant trop faible. Malgré tout, elle estime que les crédits lui ont permis de dégager quelques bénéfices. Cependant, au bout de quelques années, elle prend de moins en moins de crédit, car elle estime que les bénéfices retirés sont trop faibles au regard des tracasseries administratives et des soucis que le crédit engendre.

Si elle continue à prendre du crédit de temps en temps, c'est parce qu'elle « se fait forcer la main par les relances des agents de crédit ». Elle compte démissionner de la CECAM car elle pense que au final, avec le peu de moyens dont elle dispose, les avantages retirés des crédits sont faibles au regard des difficultés qu'ils entraînent.

Elle n'a pas de projet particulier et souhaite juste pouvoir continuer les activités telles qu'elle les a menées jusqu'ici.

Hv 23. M. Willy, agriculteur membre CECAM non actif, trop pauvre pour valoriser le crédit

M. Willy a 60 ans, il est veuf et les deux enfants qui lui restent, de 18 et 20 ans, gagnent leur vie comme ouvrier agricole. M. Willy est salarié dans une mine et cultive une petite rizière de 0,5 ha qui est louée, et un tanety de 1 ha qu'il a défriché sur le domaine public. Il n'a pas d'animaux, pas de maison en propriété, et son équipement se réduit à une angady, une machette et quelques ustensiles ménagers.

Il est arrivé dans le hameau où il vit aujourd'hui, en 1963 et s'y est marié en 1964. Il a défriché une terre de tanety, puis est arrivé à louer une petite rizière. Avec les bénéfices agricoles des bonnes années, complétés par de la vente de travail agricole, il était arrivé au début des années 70 à acheter deux zébus, mais quelques années plus tard, il a été obligé de revendre tous ses zébus pour faire face à des problèmes de santé et n'a jamais pu en racheter jusqu'ici.

Suite à une sensibilisation de la CECAM dans son hameau, il devient en 1997, membre fondateur de la caisse locale. Il prend du crédit productif d'un faible montant (150 000 à 200 000 FMG) pendant trois années, mais se rend compte que la production reste faible et qu'il n'arrive pas à rentabiliser le crédit. Il a peur d'une baisse de production, ou d'un problème de santé qui l'empêcherait de rembourser et, suite aux conseils de ses enfants, choisit d'arrêter de prendre du crédit CECAM.

A partir de 2002, il a régulièrement des problèmes de santé. Son objectif aujourd'hui est de couvrir ses besoins alimentaires et monétaires par ses cultures et par le salaire de la mine quand il peut y travailler. Certaines années, il fait des briques pour compléter ses revenus, et ses enfants l'aident en cas de nécessité. Il voudrait étendre ses surfaces d'arachide sur le tanety qu'il a défriché, mais ne le fera que s'il a les fonds propres suffisants. Le crédit pourrait être utile, mais il ne veut pas en reprendre car il a peur de ne pas pouvoir rembourser à cause d'une mauvaise production ou de problèmes de santé.

H 24. Monsieur Eugène, tente de sortir d'une spirale d'endettement avec du GCV et du PRO

Monsieur Eugène est originaire du lieu où il habite aujourd'hui. Il a quatre enfants, vit dans une petite maison aux murs en terre, au toit en jonc, avec une étagère pleine de livres religieux

Ses parents possédaient 3 ha de rizière et des tanety dans le village. Ils ont eu 11 enfants. Monsieur Eugène a fait des études à Antananarivo puis, ne trouvant pas de travail, est revenu s'installer auprès de ses parents dans son village en 1989. En 1990, lors du décès de ses parents, il hérite de 0,5 ha de rizière et de 0,25 ha de tanety. Il n'a pas pu acheter de terres supplémentaires depuis, mais a pu acquérir une vache et une charrue.

En 1999, suite à un problème dans sa famille, il a été obligé d'emprunter l'équivalent de 300 000 Ar à un usurier local qui lui a demandé de rembourser en nature, à raison de 4 tonnes de riz paddy. Les mauvaises années s'étant succédées, il n'a toujours pas fini de rembourser sa dette. Il paye chaque année entre 2 et 3 sacs de riz (de 70 kg), ce qui ne satisfait pas l'usurier qui l'a menacé à plusieurs reprises.

Il est sociétaire CECAM depuis mai 2006 et a adhéré suite à une sensibilisation dans son village, mais aussi après avoir vu des sociétaires CECAM autour de lui, prospérer depuis plusieurs années. Avec le crédit GCV, la CECAM propose de lutter contre la vente sur pied des récoltes.

Il a pris un crédit productif en décembre 2006, pour un montant de 300 000 Ar, en donnant en garantie la vache qu'il possédait alors, ainsi que la vache d'un frère. Le crédit lui a permis de financer les travaux de la rizière, mais aussi la consommation familiale. Malheureusement en avril 2007, il a eu les très grosses pluies et le cyclone qui a tué sa vache et détruit une partie de récolte. Il n'a récolté que 10 sacs de riz (700 kg); 5 sacs ont été donnés à l'usurier qui devenait trop menaçant et les 5 autres sacs ont été placés en GCV. Il a décidé de mettre toute la production qui lui restait en GCV pour faire un stock de sécurité avec lequel il pourra assurer la nourriture de sa famille pendant un petit moment à la soudure, mais aussi pour obtenir le crédit qui va lui permettre de rembourser une partie du crédit productif. Comme cela ne suffisait pas et qu'il n'avait plus rien pour faire vivre sa famille, il a donné en location pour 3 ans, la moitié de sa rizière (0,25 ha). Cette location lui a rapporté 270 000 Ar, qu'il a utilisés pour compléter le remboursement du crédit productif CECAM, acheter de la nourriture pour la famille. Il a conservé 0,25 ha pour nourrir sa famille, et a négocié avec son frère une avance pour les semences. Il doit rembourser son crédit GCV en février 2008. Il espère avoir un crédit PRO pour rembourser le crédit GCV, mais n'a plus de vache à mettre en garantie, donc il a peu d'espoir d'obtenir du CPRO auprès de la CECAM.

L'année dernière, son épouse a été contactée par un projet de développement fondé sur une approche genre qui proposait une formation et du crédit pour l'élevage de poules. Ils ont adhéré à cette action, ont obtenu une première tranche de crédit d'une autre institution de microfinance qui se développe dans la zone (200 000 Ar) pour construire le poulailler et acheter des poules. Le poulailler est en place, nous l'avons visité, mais l'épidémie a frappé les poules qui sont toutes mortes. Il a négocié avec le projet l'arrêt du crédit, mais il lui reste à rembourser 250 000 Ar en novembre 2007 et ne sait pas où il va trouver cet argent. Même en vendant tout ce qui lui reste, cela ne couvrira pas le remboursement.... Monsieur Eugène dit qu'il se place dans les mains de Dieu...

Hv 25. M. Vincent, agriculteur pluri actif pauvre, déstabilisé par un problème de remboursement de crédit CECAM

M. Vincent a trente cinq ans, il est marié, et a deux enfants encore petits. Sa famille habite dans une petite maison qu'il a construite lui même.

M. Vincent s'est installé en 1993, sur 0,4 ha de rizière et 1 ha de tanety, obtenus par héritage. Pour compléter son activité agricole, il a développé des activités de production d'huile et de maçonnerie. Les revenus de la maçonnerie permettent de financer le fonds de roulement de la production d'huile et les travaux agricoles. Il a trouvé progressivement à louer quelques terres supplémentaires.

C'est par l'organisation paysanne FIFATA dont il devient membre en 1994, qu'il découvre la CECAM à laquelle il adhère en 1994. De 1994 à 1996, il enchaîne huit crédits productifs qui lui permettent de développer modestement chacune des activités.

En 1996, il tombe malade et tarde à rembourser le crédit productif. Il juge encore aujourd'hui la réaction de la CECAM « brutale et disproportionnée » : elle a bloqué le livret du bovin qui constituait la garantie et forcé au remboursement en appliquant de lourdes pénalités. Cette réaction l'a mis physiquement en danger, parce qu'il n'a pas pu acheter les médicaments qui lui étaient nécessaires et l'a appauvri : il a dû vendre une partie de sa récolte sur pied à un faible prix et la production d'huile a été arrêtée faute de fonds de roulement, englouti dans le remboursement du crédit et des pénalités. Cette expérience douloureuse l'a éloigné durablement de la CECAM.

En 2001, sa situation s'étant améliorée, il parvient à prendre 0,5 ha de rizière supplémentaire en location, à reprendre le développement de sa production d'huile et à acheter une vache laitière. En 2003, il est engagé comme instituteur à temps partiel, ce qui lui permet de compléter ses revenus avec une activité stable, même si elle est mal rémunérée.

Il a pour projet de développer encore la production d'huile et d'étendre ses surfaces agricoles. Dans les deux cas, il lui faut trouver des ressources complémentaires. Il envisage de retourner vers la CECAM, mais si cela échoue, il pense qu'il trouvera un peu d'argent auprès de sa famille ou de ses amis.

Hv 26. M. et Mme Martial, ménage moyen qui glisse dans la pauvreté après deux accidents

M. et Mme Martial ont une cinquantaine d'années, six enfants entre douze et trente ans, dont trois restent à leur charge.

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 Martial 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 aîné ; puis un second accident a touché M. Martial. Les frais d'hospitalisation et de médicaments, très importants et répétés, ont fortement déstabilisé l'économie de la famille, M. Martial 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 M. Martial. Le couple estime que la CECAM les a aidés 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 zigzag de Madame + une machine à coudre plus ancienne sans zigzag, à manivelle, fournie par une sœur de Madame + une « vache – mère » appartenant à une tierce personne qui a accepté de la donner en garantie pour eux. 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 comme ils le souhaitent mais seulement une « génisse TIKO, pas très bonne ». La génisse est arrivée en février 2005, elle 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. Ils n'ont pas eu de retard de remboursement jusqu'à présent. Le dernier accouplement a été positif et la génisse devrait mettre bas en mai 2007, ce qui permettra d'avoir des revenus à partir du lait. Mais ils craignent d'avoir des difficultés à bien alimenter la vache parce que c'est une période où il n'y a pas beaucoup d'herbe dans les pâturages et qu'ils ne seront toujours pas en mesure d'acheter de l'aliment...

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 espèrent que quand elle aura son premier veau, tout ira mieux, même s'ils sont inquiets par rapport à son alimentation.

Ils ont fait une demande de crédit auprès d'un autre réseau de microfinance à Ambatolampy, mais n'ont pas eu de réponse jusqu'à présent. Ils ont fait une demande d'appui aussi à un projet qui est venu faire des formations et leur a demandé quels étaient leurs projets et ce qu'il fallait faire pour le développement de la zone et de leurs activités, mais depuis ils attendent toujours et le projet n'est pas revenu.

Hv 27. M. et Mme Rakotobe, ménage moyen qui a misé sur la production de pommes grâce à un crédit CLP mais se paupérise à la suite d'un problème de santé

M. et Mme Rakotobe ont une quarantaine d'années, ils se sont mariés en 1991, et ont eu 8 enfants dont 6 seulement sont vivants. Après le mariage, M. Rakotobe a eu diverses activités salariées (instituteur, ...) qui leur ont permis d'acheter très progressivement des tanety et des rizières et de développer des activités d'élevage (porcs, vache laitière locale, puis une pie rouge). A partir de 2000, le ménage commence à développer une plantation de pommiers sur ses tanety, financée par la vente de zébus et par le salaire de Monsieur. En 2003, le ménage prend un crédit Cultures pérennes CECAM pour agrandir fortement la plantation. La même année, l'un de leurs enfants est tombé malade, puis est décédé en 2005. M. Rakotobe est lui aussi tombé malade et n'est toujours pas guéri à ce jour.

Le ménage est sociétaire CECAM depuis 1998 et a utilisé chaque année une combinaison de GCV + PRO pour financer ses activités agricoles mais aussi les besoins de la famille et la construction de sa maison. A partir du moment où l'enfant tombe malade et plus encore, quand le père de famille sera lui aussi touché, le crédit PRO et GCV seront régulièrement utilisés pour financer les frais d'hospitalisation et de médicaments.

Le crédit CLP a été obtenu sans problème, leurs terres étant cadastrées ont pu être données en garantie. L'apport personnel avait été réuni avec le salaire de M. Rakotobe. Les remboursements ont été assurés sans trop de problèmes tant que M. Rakotobe n'était pas malade. Cependant, la production des pommiers tarde à se développer, les premières récoltes ont été très faibles et de mauvaise qualité parce qu'ils n'ont pas pu traiter les fruits faute d'argent. Par ailleurs, comme ils ne peuvent plus financer le transport de leurs fruits, faute d'argent, il sont obligés de vendre aux collecteurs locaux qui n'offrent que des prix très bas parce qu'ils savent que les producteurs locaux n'ont pas d'autre alternative. La fin du remboursement du CLP apparaît difficile, mais ils pensent qu'ils y arriveront si la maladie de M. Rakotobe ne s'aggrave pas. S'ils n'avaient pas eu accès au CLP CECAM, ils n'auraient pas pu planter 100 pommiers, mais seulement 10/an. Si c'était à refaire, ils ne savent pas s'ils reprendraient ce crédit.

Hv 28. M. Fidèle, agriculteur possédant une décortiqueuse, un projet qui finit bien mais qui aurait pu avoir des conséquences dramatiques par défaillance de l'environnement de services

M. Fidèle a cinquante ans. Sa famille compte 7 enfants, qui ont entre 2 et 21 ans. Il possède une jolie maison en propriété, un atelier de décorticage du riz, 4 ha de rizières et 2,5 de tanety, 2 bœufs de trait, des porcs, une charrue, une herse, une sarcluse, une charrette.

Marié en 1977, il s'est installé avec son épouse sur des terres louées, tout en continuant pendant quelques années son activité antérieure de militaire. En combinant son salaire et les revenus d'un élevage de porcs, il développe progressivement son exploitation agricole, défriche de nouvelles terres en tanety, acquière des rizières, et de l'équipement (bœufs de trait et charrue).

En 1999, il fait adhérer son épouse au réseau CECAM. Ils font d'abord un GCV qui donne satisfaction, puis décident de prendre un LVM pour acheter une décortiqueuse. L'investissement est important, leurs biens ne suffisent pas pour constituer la garantie. Celle-ci est finalement apportée par la caution qu'un ami accepte de donner pour eux (une charrette et 14 zébus). Dans leurs prévisions, les revenus générés par l'activité de la machine suffisaient à couvrir le remboursement de l'emprunt. Tout s'est bien passé pendant quelques mois, puis la machine est tombée en panne. La réparation s'est avérée coûteuse ; comme ils n'avaient pas de disponibilité de trésorerie, ils ont été obligés de décapitaliser en vendant leurs porcs pour payer le réparateur et les pièces. La réparation a pris plusieurs semaines, faute d'un mécanicien compétent sur place et de pièces de rechange disponibles. Comme la machine ne générait aucun revenu pendant ce temps, il leur a fallu recourir à l'usurier pour rembourser le LVM. Une fois la machine réparée, tout est rentré dans l'ordre. Mais la crise avait été grave et les conséquences auraient pu être dramatiques : endettement du ménage, perte de la caution donnée par l'ami de la famille, ...

Tout en continuant à cultiver le riz, à défricher des tanety et élever des porcs, M. Fidèle poursuit sa diversification vers des activités non agricoles. Devenu lui aussi sociétaire CECAM, il prévoit de prendre un LVM pour acheter une seconde décortiqueuse. Entre temps, il a envoyé un de ses fils se former comme mécanicien. Avec cette seconde machine, il estime que le marché local atteindra la saturation. Pour poursuivre son développement et assurer l'avenir de sa nombreuse famille, il veut développer une activité de collecte de riz, qu'il transformera et commercialisera dans la grande ville la plus proche. Pour ce faire, il a besoin d'un véhicule. Comme il aura de quoi fournir la garantie et l'apport personnel grâce à tous les biens qu'il a acquis, il compte bien pouvoir s'appuyer sur le LVM CECAM pour le financer.

Conclusion

En conclusion, redonnons la parole aux acteurs qui dirigent le réseau CECAM : la Direction du réseau, puis les élus fondateurs dont le témoignage a ouvert cet ouvrage, évoquent les enjeux de développement du réseau CECAM dans les dix années avenir.

Témoignage de Madame la Directrice du réseau CECAM, recueilli en avril 2007

« Même s'il reste des problèmes importants dans certaines URCECAM, le réseau CECAM est aujourd'hui une institution financière viable et autonome.

L'objectif n'est pas de grandir vite, mais de fonder la croissance sur une base solide.

Pour poursuivre son développement, il faut consolider l'équilibre financier du réseau et trouver des ressources à des conditions intéressantes pour mieux répondre à la demande de crédit qui augmente d'année en année.

Le nouveau système d'information qui va être fonctionnel très bientôt permettra de mieux suivre les crédits, d'anticiper les problèmes, de mieux répondre aux partenaires qui financent le réseau.

La formation du personnel et des élus doit être poursuivie.

L'amélioration de la gouvernance du réseau, à travers une meilleure articulation des fonctions entre élus et techniciens, peut permettre d'améliorer la gestion et favoriser le développement du réseau.

Tout en préservant la vocation agricole du réseau, il est important de poursuivre son ouverture sur de nouveaux secteurs d'activités en milieu rural mais aussi urbain. Il faut néanmoins tirer les leçons de certaines expériences difficiles du réseau, rester très prudent dans cette ouverture, ne pas aller trop vite.

Les partenaires bancaires ont aujourd'hui confiance dans le réseau CECAM. Cette confiance, il faut la préserver, car elle est l'une des bases du développement à venir, maintenant que le réseau est autonome. »

Témoignage de trois élus- fondateurs du réseau CECAM, recueilli en avril 2007

« Le réseau CECAM doit rester une locomotive du développement rural. Il doit se pérenniser et continuer à se développer.

Pour le pérenniser, il faut travailler à l'équilibre financier, maîtriser les charges, améliorer les bénéfices du réseau. Il faut améliorer la gestion des différents produits, notamment faire des montages juridiques plus solides pour améliorer le remboursement.

Le réseau doit aussi continuer à se développer, d'abord en augmentant le nombre de sociétaires dans les régions où il est déjà implanté, plutôt qu'en s'étendant à de nouvelles régions. Il doit rester un outil pour l'agriculture, mais doit aussi s'ouvrir à des nouvelles catégories de populations.

Réduire le taux d'intérêt est aussi un objectif important. On peut y arriver en trouvant des lignes de crédit moins coûteuses, en veillant à une bonne stabilité financière et en réduisant les charges de gestion, avec un bon système d'information.

La formation des élus doit être poursuivie, mais il faut former aussi les sociétaires pour l'utilisation du crédit. Cela n'a pas été fait jusqu'à présent mais nous paraît être un moyen d'améliorer l'utilisation du crédit, son remboursement, et les effets positifs pour les familles.»