

Les CECAM de Madagascar : Une Institution Mutuelle de Crédit Agricole

A la recherche d'une réponse appropriée aux besoins spécifiques des agriculteurs

1. RESUME

Le secteur agricole malgache regroupe 62% de la population active du pays¹. Il est dominé par le riz et les autres productions vivrières (maïs, manioc, arachide), qui occupent l'essentiel des surfaces. Produites par de petites exploitations familiales qui consomment l'essentiel de leur récolte, ces spéculations souffrent d'une faible productivité. Les cultures industrielles ou d'exportation tiennent une place économique significative mais concernent moins de 20% des familles agricoles.

Le secteur financier formel est désormais constitué de six banques privées. Il reste peu développé en milieu rural et quasiment inaccessible aux petits producteurs. Les marchés financiers ruraux sont dominés par des prêteurs informels : paysans voisins, négociants, commerçants et propriétaires fonciers consentent aux paysans en difficulté financière des prêts en argent ou en nature (paddy), à des taux dont la valeur actualisée, variable selon les liens entre le prêteur et l'emprunteur, peut atteindre 400% l'an. La garantie présentée par l'emprunteur peut être constituée d'animaux ou de biens d'équipement, voire d'une parcelle de terre ou de l'hypothèque sur la récolte à venir. Cette "vente sur pied" peut concerner jusqu'au tiers des récoltes dans les zones à forte densité de population. Le secteur financier informel totaliserait entre 200 et 400 milliards de Fmg par an.

Nées en 1992 de l'initiative de paysans des Hautes-Terres centrales de Madagascar (région du Vakinankaratra) désireux de trouver une solution à leurs problèmes financiers, les Caisses d'Épargne et de Crédit Agricole Mutuel (CECAM) ont bénéficié de l'appui de l'association FERT, avec le soutien du Gouvernement Malgache et de divers bailleurs de fonds. Étendues progressivement à huit régions de l'île (sur 28), elles regroupent 25 000 membres adhérents de 137 caisses locales en 1999. Cette même année, elles ont octroyé environ 18 milliards de Fmg de crédit².

Le réseau CECAM présente trois caractéristiques saillantes :

Les cinq types de crédits qu'il offre, élaborés en concertation avec les agriculteurs, répondent aux besoins de ces derniers, notamment en termes de durée des crédits et d'échelonnement des échéances, cohérents avec la durée des cycles de production agricole. Le **crédit de production** finance les dépenses de culture ou d'élevage, sur une durée de 4 à 10 mois. La **Location Vente Mutualiste**, inspirée du crédit-bail, permet l'acquisition de petit matériel agricole ou de biens d'équipements domestiques ou encore d'équipements pour les artisans et les commerçants. Le bien, acquis par l'Union Régionale des CECAM, reste la propriété de cette dernière tant que l'emprunteur n'a pas acquitté la totalité des loyers correspondants à son achat, étalés sur 18 à 36 mois. Le crédit pour les **Greniers Communs Villageois** permet de financer le stockage en commun par les paysans des produits de leur récolte, entre la période de récolte et la période de soudure. Le **crédit dépannage** est un crédit à très court terme (2 à 4 mois) et de faible montant, qui permet au paysan d'éviter le recours à l'usurier lorsqu'il est confronté à une dépense imprévue. Les **crédits**

¹ Madagascar : 589000 km², 14 millions d'habitants, PIB/Tête : 240 d'Euros (aux prix courants) ou 650 en PPA

² 1 Euro = 6500 FMG environ (moyenne 1999)

commerciaux s'adressent aux Coopératives agricoles, qui organisent l'approvisionnement en intrants ainsi que la collecte, le stockage et la commercialisation groupée des produits de leurs membres. Environ 60 organisations regroupant plus de 5 000 membres ont recours à ce type de crédit, à un taux de 24% par an, pour des montants unitaires de 10 à 300 millions Fmg.

- Les CECAM reposent sur une base mutualiste : chaque membre souscrit, lors de son adhésion, des parts sociales fixes libérables sur 3 à 5 ans, qui sont augmentées par la suite de parts sociales variables proportionnelles au montant des crédits qui lui sont octroyés. Ce capital social, qui atteignait une valeur totale de 1,4 milliards en décembre 1999, est détenu nominativement par les membres et représente 15% des ressources du réseau. Il lui confère une stabilité qui lui permet de respecter aisément les règles prudentielles. Cette stabilité lui assure une structure financière suffisamment solide pour que le Trésor Public lui rétrocède depuis 1996 une ligne de crédit de 2,5 millions d'Euros, sur lesquels 1,6 millions ont été engagés entre 1996 et 1998. Dans ce dispositif, l'épargne ne joue qu'un rôle mineur : elle représente cependant une part croissante des ressources (de 10 à 25% selon les régions).

Sur la base de diverses formes de groupements de producteurs et d'associations paysannes, les CECAM se sont progressivement structurées, selon une démarche ascendante imprégnée d'une philosophie mutualiste originale qui s'est peu à peu forgée au sein du mouvement. A partir de 1996, à la faveur de l'adaptation du cadre légal et réglementaire malgache pour le secteur bancaire, les CECAM se sont structurées en Unions régionales (URCECAM), organisations mutualistes dotées de la personnalité juridique, dont chaque Caisse locale constitue un guichet. Une équipe nationale, l'INTERCECAM, a dès l'origine fourni un appui technique, conceptuel et pédagogique aux CECAM puis aux URCECAM. Un Fonds Interrégional de Garantie Mutuelle (FIGAM) a été mis en place par les six Unions régionales, pour couvrir, dans un esprit de solidarité mutualiste, les risques de crédit qu'une mutuelle régionale ne peut assumer seule.

Les CECAM ont bénéficié de divers financements (allemands, français, néerlandais, européens et IDA) puis des soutiens de leurs deux principaux partenaires : l'Association FERT rejointe par la Caisse Régionale de Crédit Agricole du Nord-Est (Reims, France), deux Organisations agricoles dirigées par des leaders du syndicalisme agricole français, aujourd'hui unies dans I.C.A.R. (Association Internationale de Crédit Agricole et Rural).

En 1999, un plan de développement sur 4 ans (2000-2003) a été élaboré. Il prévoit la constitution, au cours du premier semestre 2000, d'une Union Interrégionale des CECAM, UNICECAM, organe politique qui aura pour but de représenter les URCECAM et de définir les orientations stratégiques du réseau. A son côté, et sur la base de l'actuel INTERCECAM, un établissement financier "mixte" associant les mutuelles régionales, UNICECAM et d'autres partenaires financiers pourrait voir le jour pour fournir les services techniques et financiers communs nécessaires à l'ensemble du réseau.

2. LE CONTEXTE AGRICOLE ET FINANCIER MALGACHE

2.1. Le contexte agricole

Principal secteur de l'économie de Madagascar, l'agriculture contribue à environ 28% du Produit Intérieur Brut (1998, aux prix courants : INSTAT, 1999) et à 43% des recettes d'exportation. Le riz (40% de la valeur de la production agricole) et les autres cultures vivrières (maïs, manioc, arachides) occupent l'essentiel des surfaces, cultivées par de petits agriculteurs qui ne commercialisent qu'une faible partie de leur production : l'essentiel est autoconsommé ou échangé sur les marchés ruraux avec les artisans et commerçants locaux. Les produits d'exportation (vanille, café, poivre, girofle, cacao, ...) sont concentrés sur les côtes (Est principalement, voir carte en annexe 1).

La productivité reste très faible et les rendements des principales cultures n'ont pratiquement pas progressé depuis 30 ans (ROUBAUD, 1997). 73% de la population vit en milieu rural et le secteur agricole emploie environ 62% des actifs. Cependant, les investissements dans ce secteur restent extrêmement faibles (moins de 1% de la valeur de la production annuelle) et il reçoit moins de 15% des concours bancaires à l'économie, dont un quart seulement est consacré à la production (contre trois quarts à la commercialisation).

Pourtant la modernisation et le développement d'une agriculture qui devrait produire de plus en plus pour les marchés urbains ou pour l'exportation suppose des investissements croissants (aménagement fonciers et hydrauliques, matériel de culture, bâtiments d'élevage et de stockage ...) et des consommations intermédiaires (semences améliorées, engrais, produits phytosanitaires ou vétérinaires...) qui devront, en partie au moins, être financés à crédit.

2.2. Le secteur financier formel

Après avoir été entièrement étatisé en 1975 sous la forme de trois banques publiques³, le secteur financier malgache a été progressivement libéralisé à partir de 1990. Une nouvelle loi bancaire a été promulguée au début de 1996, suivie d'une loi sur les Institutions Financières Mutualistes. Les banques publiques ont été privatisées et trois nouvelles banques privées ont été ouvertes. Les services bancaires ne sont accessibles que dans les villes : cinquante localités seulement (sur 1200 communes environ) sont pourvues d'un guichet bancaire.

La taille globale du secteur bancaire reste modeste, avec des dépôts de 2 900 milliards de FMG, des crédits à l'économie pour 1 900 milliards de FMG (environ 360 millions USD, Banque Centrale, juillet 1999). Le secteur bancaire reste essentiellement tourné vers les entreprises et moins de 10% des ménages disposent d'un compte dans une banque ou à la Caisse d'Épargne (établissement public lié au réseau postal dont il se dissocie progressivement).

Pour les petits agriculteurs, les services bancaires sont à peu près inaccessibles et, en plus des taux officiels élevés (27% TEG), ils impliquent des coûts de transaction dissuasifs (déplacements, formalités, garanties formelles, délais, ...). Dans ce contexte, moins de 2% des agriculteurs accèdent à des services financiers formels tandis que plus d'un tiers des ménages ruraux seraient endettés auprès des prêteurs traditionnels, à des taux usuraires.

³ BNI pour l'industrie (privatisée en 1990/Crédit Lyonnais), BFV pour le commerce (privatisée en 1998/Société Générale) et BTM pour l'agriculture (privatisée en 1999/BOA-AFH) – Nouvelles banques : BMOI/BNP, UCB et BSM en cours de formation. La Caisse d'Épargne de Madagascar, liée aux services postaux dispose d'un réseau rural plus dense mais peu actif.

2.3. Les prêteurs traditionnels dominent les marchés financiers ruraux

"S'endetter pour survivre" telle semble être la dernière extrémité à laquelle ont recours un grand nombre de paysans malgaches : une mauvaise récolte, une maladie ou les frais d'une sépulture peuvent précipiter une famille de petits paysans dans une impasse financière.

Pour "se sauver", ils n'ont pas d'autre solution que de supplier un parent, un voisin, un commerçant ou un propriétaire de leur avancer la somme d'argent nécessaire pour faire face à l'adversité. Au cours d'une enquête réalisée par l'IFPRI dans 4 régions distinctes en 1992, 70% des individus interrogés avaient demandé un prêt auprès d'un prêteur informel au cours des deux dernières années, contre 24% auprès des prêteurs formels (ZELLER, 1993). Les modalités du prêt varient fortement en fonction des relations sociales réciproques du prêteur et de l'emprunteur : liens de parenté ou d'entraide, dépendance commerciale ou foncière, patrimoines respectifs, etc.

Le prêt peut être octroyé en argent ou en nature (en paddy le plus souvent). Il pourra être remboursé en argent ou en paddy (plus rarement dans un autre produit). Les taux d'intérêts augmentent avec le degré de parenté ou avec la distance sociale : si un père peut consentir un prêt sans intérêt à son fils, le prêt entre parents éloignés portera un intérêt variable (de 30% à 100% l'an) selon le montant, la durée et le lien de parenté. Le prêt obtenu par un petit paysan auprès d'un commerçant pourra être octroyé à des conditions plus lourdes encore, de 50 à 200%, voire davantage (taux estimés d'après ZELLER, 1993 et nos propres observations).

De même, les garanties exigées par le prêteur varient considérablement : inexistantes ou tacites à l'intérieur d'une même famille, elles seront constituées par des animaux ou des biens d'équipement (radios, machines à coudre, outils agricoles) à chaque fois que ce sera possible quand il s'agit de prêts entre pairs (agriculteurs voisins liés entre eux par des relations d'entraide). La réalisation éventuelle de la garantie consistera en une vente "payée d'avance" à un prix le plus souvent défavorable pour le vendeur, si celui-ci ne s'est pas dessaisi de son bien entre temps. En fait, le prêt permet alors de différer la vente du bien mis en garantie, le temps nécessaire pour en trouver un prix convenable.

La prise de possession immédiate par le prêteur du bien mis en gage est assez fréquente et ne permet plus d'en négocier le prix. Elle est pratiquée par les commerçants ou les propriétaires, généralement désignés par les termes "*mpanarivo*" ou "*mpanambola*", improprement traduits par "usuriers", et pour lesquels l'octroi de ces prêts informels est une activité courante.

Quand l'infortune de l'emprunteur est telle qu'il ne dispose plus d'aucun bien à mettre en gage, le prêt peut encore lui être accordé s'il accepte d'hypothéquer sa prochaine récolte ("vente sur pied") ou une parcelle de terre. Dans ce dernier cas, s'il n'est pas remboursé, le prêteur pourra conserver l'usage de la terre et se rembourser avec les récoltes suivantes, voire se l'approprier définitivement, sans autre formalité que de faire "constater la transaction" par le Fokonolona⁴. C'est ainsi que le prêt informel peut favoriser le développement du métayage et la concentration foncière.

Par extrapolation de diverses sources (RAKOTONDRAMANITRA, 1990; ZELLER, 1991; WARD, 1992) et de nos propres enquêtes, on peut estimer compris entre 200 000 et 500 000 le

⁴ "Fokonolona" communauté des familles exploitant un même terroir (Fokontany), dirigée par un conseil des anciens (chefs des familles) et dotée de certains pouvoirs administratifs depuis 1972

nombre de familles paysannes ainsi endettées à très court terme et à des taux élevés (100 à 400% en taux d'intérêts annualisés sur des durées moyennes de trois à six mois). Le total des engagements pourrait s'établir entre 200 et 400 milliards de FMG par an (valeur 1998). D'une manière générale, il s'agit de financer la survie plus que la production.

Le recours à ces prêts informels s'inscrit dans un ensemble plus large de relations sociales. C'est un phénomène complexe, englobant de multiples fonctions. Les prêteurs entretiennent un vaste réseau de "clients" qui leurs sont débiteurs des services les plus divers : prêts d'animaux pour le piétinage des rizières ou le labour, avance de semences, prêts alimentaires à la soudure, commercialisation des produits de la récolte à un prix "préférentiel", aide et dons lors de décès ou d'autres événements familiaux, etc.

A l'inverse, il est d'usage que le prêteur invite ses clients à des festivités familiales élargies (circoncisions, mariages, exhumations, etc.) formes de redistribution locale qui sont autant d'occasions de resserrer les liens constitutifs de cette structure sociale hiérarchisée dans laquelle l'octroi de crédits n'est qu'une des formes de la dépendance.

2.4. Les commerçants, intermédiaires financiers entre les banques et les agriculteurs

C'est à la saison des récoltes que s'effectue la majorité des échanges en milieu rural. Une part importante de ces échanges est faiblement monétarisée : hebdomadairement, les paysans - ou surtout leurs femmes - apportent sur les marchés la quantité de produits (paddy, riz, maïs, manioc, etc.) nécessaire à échanger pour obtenir en contrepartie les produits manufacturés dont ils ont besoin (huile, savon, tissu, quincaillerie, etc.). Ils arrivent et repartent sans argent en poche, même s'ils ont détenu un peu de monnaie entre l'instant de leur vente et celui de leurs achats. Néanmoins, l'intensité (volume/semaine) plus forte des échanges à cette saison nécessite qu'une plus grande quantité de monnaie soit en circulation. Celle-ci est fournie, très en amont des marchés ruraux, par les prêts que les banques commerciales consentent aux grossistes et surtout aux négociants de produits agricoles ("grands collecteurs", riziers, etc.).

Les négociants obtiennent en effet l'essentiel de leurs concours bancaires sous forme d'avance sur nantissement de stocks. Les trois principales banques commerciales (BTM-BOA, BFV-SG et BNI-Crédit Lyonnais) financent ainsi quelques centaines de grands négociants. Ceux-ci, à leur tour, sous-distribuent cette liquidité saisonnière à leur propre réseau de collecteurs qui travaillent soit avec leurs propres moyens, soit avec des agents "regroupeurs" ou "sous-collecteurs". Ces derniers parcourent la campagne, hameau par hameau, pour remplir sacs et charrettes et regrouper les produits sur les marchés secondaires où viendra les enlever le camion du patron.

Chacun de ces agents cherche à s'assurer de la fidélité de son réseau d'approvisionnement. Pour ce faire, un des moyens privilégiés consiste à octroyer des facilités de trésorerie aux agents des échelons inférieurs, sous forme d'avance sur produits à livrer. En bout de chaîne, le producteur peut ainsi percevoir des avances sur sa récolte jusqu'à deux ou trois mois avant la livraison. La fixation du prix, au moment de l'octroi, lui est d'autant plus défavorable que la durée de l'avance est longue. Les taux d'intérêts appliqués sur ce type de crédit peuvent être estimés compris entre 10 et 20% par mois d'avance (120 à 240% l'an).

Dans certaines zones rizicoles à forte densité de population (petits périmètres irrigués des Hautes-Terres Centrales par exemple), il semble qu'un tiers des récoltes puisse ainsi être

"vendu sur pied" les années de soudure difficile. Ce phénomène ne concerne pas seulement le riz mais une large gamme de produits et, singulièrement, les fruits tempérés (pommes, pêches,...) dans le Vakinankaratra. Pour certaines productions (blé, orge, soja, tabac, coton, légumineuses, riz de luxe), les avances aux cultures peuvent aussi être consenties en nature par les entreprises de transformation ou d'exportation (semences, engrais,...) contre un engagement de livraison à la récolte.

A partir des informations bancaires (INSTAT et BCM, 1999 ; BTM, 1997; FRASLIN et VAN DEWEERD, 1995), on peut estimer que le montant des engagements du secteur bancaire sous-distribués de manière informelle dans l'ensemble des filières agricoles s'établit entre 150 et 200 milliards de FMG (soit environ 30 millions d'Euros ; valeur 1998).

3. LA GENESE DU RESEAU CECAM

3.1. Une Institution Financière fondée par des associations d'agriculteurs

Au milieu des années 1980, des groupes d'agriculteurs constitués dans le cadre d'un partenariat entre deux ONG, l'une malgache (AVEAMM) et l'autre française (FERT), ont commencé à rechercher des solutions à leurs problèmes de financement. Ils ont tout d'abord créé des groupes de caution solidaire (1986-1989) auxquels l'AVEAMM accordait des prêts, principalement pour financer les dépenses de production (crédits à court terme pour l'agriculture ou l'élevage) puis pour l'achat de matériel (crédits à moyen terme pour des charrues, charrettes, herse, bœufs de trait). La caractéristique principale de cette expérience était la forte implication des agriculteurs, au niveau local, pour sélectionner les membres dignes de confiance et pour étudier les projets. Un Comité Local des Crédits, constitué dans chaque village, a permis d'initier une cinquantaine de leaders paysans aux principes du crédit et à l'analyse des dossiers de demande de prêts.

Ces groupes d'agriculteurs se sont ensuite réunis pour constituer une association paysanne régionale (FIFATA, 1989) qui a décidé de mettre en place les premières caisses villageoises d'épargne et de crédit du pays (1990). Cette expérience a suscité l'intérêt de plusieurs donateurs (Banque Mondiale, WARD, 1992) et agences d'aide (FAO, RAKOTONDRAMANITRA, 1990 ; BIT, FRASLIN, 1991). Ceci a permis de mobiliser des ressources humaines et financières pour aider les agriculteurs à développer leur système et à concevoir des services financiers adaptés à leurs besoins : c'est ainsi que de nouveaux produits de crédits ont été testés et mis au point pour financer le stockage des récoltes dans des Greniers Communs Villageois (GCV) et l'achat de matériel en Location-Vente Mutualiste (LVM), formule inspirée du crédit bail et plus adaptée au contexte rural malgache que le crédit moyen-terme.

3.2. Une extension soutenue par les pouvoirs publics malgaches et divers partenaires européens

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

A partir de 1993, les Caisses Villageoises de FIFATA s'organisent de manière plus autonome et prennent le nom de CECAM (Caisses d'Épargne et de Crédit Agricole Mutuels). Leur développement continue à être soutenu par FERT, avec l'appui du BIT/ILO grâce à des ressources du Ministère Allemand de la Coopération (BMZ/RFA). En 1995, la Commission Européenne devient le principal partenaire financier des CECAM et le reste jusqu'à maintenant.

Fin 1996, après la promulgation des lois bancaires et mutualistes, les CECAM se regroupent en six Unions Régionales pour se constituer sous la forme d'Institutions Financières Mutualistes. Elles reçoivent des appuis techniques et financiers de banquiers mutualistes agricoles européens de RABOBANK (NL, 1995) puis du Crédit Agricole Mutuel (FR, 1997-1999). L'Etat Malgache sollicite l'extension du Réseau CECAM dans de nouvelles régions et l'élargissement de ses activités en faveur de l'Élevage. Ces nouvelles actions sont financées par des crédits de la Banque Mondiale (PSE, PATFR, PMF) et des subventions européennes (FED), françaises (AFD) et allemandes (GTZ).

3.3. Les CECAM deviennent le premier fournisseur de crédits aux agriculteurs

En 1999, le Réseau CECAM est ainsi devenu la première institution de financement agricole à Madagascar : avec 137 caisses locales réparties dans 8 régions (sur les 28 que compte le pays), il regroupe environ 25 000 membres individuels (dont plus de 90% d'agriculteurs) et une centaine d'associations paysannes ou de coopératives agricoles comptant elles-mêmes. En 1999, il a octroyé des crédits pour environ 18 milliards de FMG (2,7 millions d'Euros) et avec un taux de remboursement global d'environ 97% à 90 jours (malgré des difficultés dans une des huit régions, le Bongolava). Ses activités sont financées par son capital social (1,8 milliard de FMG) et par des ressources empruntées auprès de l'Etat (8,5 milliards) et des Banques Commerciales (5 milliards). La collecte d'épargne étant volontairement limitée, elle ne représente qu'un dixième des ressources (1,6 milliard). Les taux d'intérêts sur les crédits varient de 24 à 48% l'an, avec une moyenne de 30% pour les principaux crédits (GCV et LVM). En troisième année d'activité, le taux de couverture des charges d'exploitation par les produits financiers (hors subventions) est d'environ 62% et devrait atteindre 96% en 2003. Au terme du programme de développement en cours de préparation, l'équilibre général hors subvention serait atteint, selon les hypothèses, en 8ème ou 9ème année avec environ 200 caisses, 50000 sociétaires et un bilan de 60 milliards de FMG. Il est à souligner que ces calculs intègrent l'ensemble des charges récurrentes (y inclus les amortissements, les provisions, la formation, l'appui technique, l'audit externe, etc....).

4. LE CHOIX FORT D'UNE ORIENTATION TRES AGRICOLE

L'originalité du Réseau CECAM est d'avoir développé son activité principale, la distribution de crédit, en l'orientant de manière très prioritaire et presque exclusive vers les besoins de l'agriculture et de l'élevage. Cette orientation est bien sûr liée à la genèse constitutive du

Réseau qui vient d'être rappelée et à la vocation agricole de ses fondateurs malgaches et de leurs partenaires européens. Avec la croissance et la diversification actuelle du sociétariat, la question du maintien de cette orientation est posée. Dès que le Réseau a commencé à s'ouvrir à d'autres catégories professionnelles, la rentabilité plus grande et surtout plus rapide des activités économiques non agricoles et la capacité d'influence plus forte des commerçants, des fonctionnaires ou des petits entrepreneurs ont très vite modifié les équilibres entre les activités financées et entre les groupes sociaux qui participent à la gestion à l'orientation du Réseau. Le processus d'institutionnalisation en cours va constituer une étape importante au cours de laquelle risque de se jouer le maintien ou l'affaiblissement de cette vocation orientation préférentielle, mais aussi, l'organisation des rapports internes entre groupes professionnels et son influence sur la gouvernance du Réseau.

A partir de la comparaison des pratiques du Réseau CECAM et des normes de bonnes pratiques diffusées par les cercles internationaux de la microfinance, nous soulignerons ici trois spécificités du Réseau CECAM qui peuvent aussi apparaître comme trois hypothèses pour expliquer pourquoi les institutions de microfinance répondent si mal aux besoins spécifiques des agriculteurs et des éleveurs : les caractéristiques des crédits offerts, un système mutuel fondé sur le capital et la garantie (et non sur la mobilisation préalable de l'épargne monétaire) et une forte implication des agriculteurs dans l'orientation et la gestion de l'institution.

4.1. Une offre de crédit adaptée aux besoins des agriculteurs

La plupart des experts internationaux en microfinance recommandent d'initier les emprunteurs par des prêts de courte durée remboursés avec des échéances très rapprochées (au minimum mensuelle, si possible hebdomadaire). Une telle offre de crédit est incompatible avec la plus grande partie des cycles de la production végétale ou animale. La plupart des cultures nécessitent 4 à 6 mois au minimum entre le début des dépenses de production et les récoltes.

Beaucoup demandent encore plus de temps (manioc, canne à sucre, café, fruits, ...). De même l'élevage bovin, dominant à Madagascar, s'inscrit sur des cycles de 2 à 4 ans.

Les produits de crédit du Réseau CECAM ont été conçus de manière interactive avec les groupes d'agriculteurs et ont conduit à une offre très adaptée, articulée autour de 5 types de crédit :

4.1.1. Le crédit de production finance les dépenses de culture (main d'œuvre, semences, engrais, ...) ou d'élevage (achat des aliments du bétail, des produits vétérinaires, voire des jeunes animaux à élever) et le cycle du crédit est adapté au cycle de la production (déblocage par tranches selon les saisons de culture, remboursement au cours du mois de récolte). Cette adaptation est gérée au niveau régional et au niveau de chaque sous région agricole. La durée peut varier de 4 à 10 mois, le montant de 100 000 à 4 000 000 FMG, le taux de 30 à 42% l'an (2,5 à 3,5 le mois).

4.1.2. La Location Vente Mutualiste (LVM) de matériel agricole : compte tenu des cycles de production évoqués plus haut, le financement de l'équipement agricole, qui ne peut être amorti sur une seule campagne, nécessite des crédits à moyen terme. Dans la mesure où il s'agit principalement de matériel de culture attelée, de faible valeur unitaire, les crédits bancaires à moyen terme s'avèrent inadaptés. Depuis 1992, les CECAM ont testé et mis au point une formule de Crédit-Bail ou plutôt de Location-Vente. Cette formule concernait d'abord le matériel agricole (charrue, charrette, herses, ...) puis a été étendue aux bœufs de trait et aux vaches laitières pour enfin

concerner l'équipement d'artisans ruraux (décortiqueurs de paddy, postes à soudure, camionnettes, ...) et l'équipement domestique (bicyclettes, machines à coudre, installation d'éclairage solaire, réfrigérateurs, téléviseurs,...). Quand un membre de la CECAM souhaite acquérir un tel équipement, il commence par présenter une demande pour obtenir l'accord du Comité Local d'Octroi de Crédit puis il choisit lui-même le matériel et verse à la CECAM au minimum 25% de la valeur de celui-ci (premier loyer). L'URCECAM (Union Régionale des CECAM) achète alors le matériel puis établit un contrat de bail au profit du membre qui devient ainsi locataire pour une durée de 10 à 36 mois. Quand les revenus du membre le permettent, le paiement du loyer est mensuel mais, le plus souvent, le calendrier de paiement est adapté au cycle des cultures avec trois ou quatre paiements dans l'année. Ces loyers intègrent l'amortissement du capital engagé (au minimum 75% de la valeur du bien) et un intérêt annuel de 30%.

Après le paiement du dernier loyer, un acte de cession permet au bénéficiaire de devenir pleinement propriétaire. Dans cette opération, la première garantie est constituée par le bien lui-même qui reste propriété de l'URCECAM jusqu'au dernier paiement. De plus, la garantie d'un groupe de voisins qui se portent caution solidaire peut être sollicitée. Ceux-ci s'engagent à veiller à ce que le bien soit correctement entretenu et qu'il ne soit ni vendu ni détruit avant le paiement intégral. Cette forme de contrôle social du groupe local qui veille à l'intérêt de la CECAM fait partie de l'identité mutualiste de cette Institution Financière.

- 4.1.3. Le crédit de stockage dans les Greniers Communs Villageois (GCV) :** compte tenu du calendrier agricole malgache, les récoltes de paddy sont concentrées sur trois mois environ. A cette saison, les capacités de transport et de paiement des commerçants sont très inférieures à l'offre des agriculteurs. Six mois plus tard, les prix flambent dans une proportion qui varie de + 40 à + 130% sur les dix dernières années (observations 40 % ODR/FIDA, FIFATA/FERT et INSTAT, 1989-1999, avec toutefois une tendance à la réduction de cette amplitude, particulièrement marquée en 1999/2000).

La plupart des petits agriculteurs, en situation d'insécurité alimentaire sont alors contraints d'acheter du riz alors qu'ils ont vendu leur paddy à la récolte pour se procurer les ressources monétaires nécessaires aux dépenses sociales qui interviennent après les récoltes (fêtes traditionnelles, mariages, circoncisions, exhumations, ...).

En s'inspirant d'un produit testé par la BTM dans le projet ODR/FIDA, le Réseau CECAM a développé une offre de crédit adaptée au besoin de crédit des agriculteurs pour financer le stockage des récoltes dans des Greniers Communs Villageois (GCV). Les agriculteurs sont invités à se regrouper pour stocker leur paddy dans un bâtiment commun. Ce stock nanti (warrantage) constitue une garantie mutuelle qui permet à la CECAM d'octroyer un prêt individuel à chaque membre du groupe. Le crédit n'est pas formellement dirigé, même si les emprunteurs sont encouragés à financer ainsi un élevage de cycle court ou une culture de contre saison. Le montant prêté par kilo de paddy stocké est compris entre 50 et 75% de la valeur du stock à la récolte. Le remboursement, 5 à 8 mois plus tard, avec un intérêt de 2,5 ou 3% par mois, est facilité par la progression des prix entre la récolte et la soudure, laissant aux agriculteurs une valeur ajoutée nette par le stockage et le crédit de 25 à 80%. Outre son intérêt économique évident, ce service contribue à maintenir dans les villages des stocks de riz qui contribueront à réguler le marché local et à faciliter la sécurité alimentaire des ruraux.

4.1.4. Le crédit dépannage est une formule offerte par les CECAM pour financer les besoins de consommation imprévus (dépenses de santé, événement familiaux, ...). Il est conçu comme un crédit à très court terme (2 à 4 mois) et d'un montant plafonné (100 000 à 200 000 FMG selon les régions. Le taux d'intérêt varie de 3 à 4% par mois. La caractéristique principale de ce crédit est de pouvoir être obtenu très rapidement pour faire face aux urgences. Les jours d'ouverture de la caisse locale, il peut être obtenu dans la journée par décision conjointe de deux personnes seulement (1 élu et 1 salarié). Les autres jours, le délai maximum est de 48 heures. C'est pourquoi, les membres l'appellent "**crédit sauvetage**". Il leur permet d'éviter le recours aux usuriers et leur laisse plusieurs semaines pour trouver la solution qui leur permettra de rembourser la CECAM.

4.1.5. Les crédits commerciaux aux organisations agricoles : Des groupes d'agriculteurs ou des coopératives s'organisent pour améliorer leur pouvoir de négocier les prix d'achats de leurs intrants (semences, engrais, outils) ou les prix de vente de leurs récoltes. Pour cela, ils regroupent leurs opérations commerciales et ont souvent besoin de constituer des stocks qui améliorent leur position. Le Réseau CECAM octroie à ces groupes ou coopératives des prêts commerciaux pour financer ces stocks. Environ 60 organisations regroupant plus de 5000 membres en ont bénéficié en 1999. Ces crédits sont consentis à des taux voisins de ceux pratiqués par les banques en faveur des grands commerçants (24% l'an). Ils représentent 30% de l'encours global pour 2% des dossiers traités. Les montants unitaires varient de 10 à 300 millions de FMG.

4.2. Une conception mutualiste fondée non sur l'épargne mais sur le capital et la caution

Le Réseau CECAM a d'abord été construit pour fournir des services de crédit aux agriculteurs. Dès le départ, il a majoritairement utilisé des ressources externes (lignes de crédit) mais a développé le souci mutualiste de l'appropriation du système de crédit par les sociétaires et de leur responsabilisation, par la mise en jeu de leurs propres ressources et par des processus de décision d'octroi très décentralisés et reposant sur les élus.

Pour accéder au crédit, les agriculteurs doivent d'abord devenir sociétaires des CECAM. Pour cela, il leur faut être admis en tant que membre par le Comité Local, acquitter un droit d'entrée modeste (de 10 000 à 20 000 FMG soit 1,5 à 3 Euro) puis souscrire au capital social de la mutuelle par des apports de capital

Un mécanisme financier mutualiste original a été conçu et mis en œuvre pour constituer le capital social qui est la base financière du Réseau. Selon la tradition malgache pour l'édification des bâtiments communautaires (église, école, dispensaire, ...), chaque sociétaire doit apporter sa "**part de briques**" (*anjara biriky*) à la construction de l'édifice sous forme de "**parts sociales fixes**", d'un montant identique pour tous variant de 25 000 à 150 000 FMG selon les régions, libérable sur 3 à 5 ans.

Ensuite chaque demande de crédit s'accompagne du versement d'une contribution individuelle proportionnelle au montant du crédit sollicité. Ce sont les "**parts sociales variables**" qui constituent des apports complémentaires, proportionnels au montant des crédits demandés (à un taux dégressif de 5% à 2% de la valeur empruntée).

Ces contributions, obligatoires et non rémunérées, sont bien entendu financées par l'épargne monétaire préalable des sociétaires. Le surplus d'épargne éventuellement disponible peut également être mobilisé par le Réseau sous forme de dépôts, libres et volontaires, rémunérés de 6 à 9 % l'an selon le montant et la durée.

Ces parts sociales sont nominatives mais ne peuvent être remboursées ou cédées qu'en cas de démission du membre ou de décès. Le capital social ainsi constitué par les membres est donc d'une grande stabilité. Il représente 15% des ressources et permet au Réseau CECAM de respecter sans difficulté les ratios prudentiels.

Le volume global des ressources ainsi mobilisé par les membres est en forte augmentation puisqu'entre décembre 1993 et décembre 1999, il est passé de 12 millions à 4 236 millions. Sur les trois derniers exercices, ce volume est passé de 427 à 4 236 millions soit une multiplication par plus de 10. Dans le même temps, les volumes de crédit passaient, de 3 950 à 11 257 millions soit un facteur de 2,8. Le volume d'épargne mobilisé sous diverses formes progresse donc quatre fois plus vite que celui du crédit.

Cependant, deux caractéristiques majeures limitent la mobilisation en milieu rural :

- la faible monétarisation des échanges : la masse monétaire en circulation en milieu rural et la confiance des paysans dans la monnaie sont relativement faibles. Cette situation a été aggravée par la période très inflationniste (94-96) avec des taux d'inflation supérieurs à 60% en glissement sur 12 mois.

La propension à épargner sous des formes autres que monétaire est forte dans les campagnes malgaches, en particulier sur les hautes terres : les animaux d'élevage (zébus, porcs, volailles,...), les stocks de produits récoltés, voire de produits achetés (sucre, huile, sel, ...) sont préférés par les paysans à une épargne monétaire dont les taux de rémunération (6 à 9% par les CECAM, 3 à 5 % dans les banques) restent inférieurs à la rentabilité des investissements productifs et même à l'inflation (14% en milieu traditionnel sur les 12 derniers mois, source INSTAT, décembre 1999).

En réalité, même les systèmes fondés sur le principe de l'épargne préalable obligatoire se heurtent à cette difficulté : les ruraux considèrent qu'il s'agit, au mieux, d'une contrainte imposée pour accéder au crédit (qui devient alors un droit acquis et pose des problèmes de remboursement) et, au pire, une spoliation organisée à leur détriment au prétexte de les éduquer à épargner (ce qu'ils savent de toute évidence faire mieux que beaucoup de salariés puisqu'il leur faut vivre toute une année avec le revenu d'une seule récolte annuelle).

Malgré le contexte, le Réseau CECAM s'efforce, avec un succès croissant, de mobiliser une épargne libre et volontaire pour faciliter aux sociétaires l'autofinancement requis pour certains crédits (LVM). Ceci devient désormais plus facile grâce aux surplus de revenus dégagés au niveau de la production ou du stockage (voir note ICAR n°008 jointe).

Une réflexion est en cours au sein du Réseau sur l'opportunité, voire la nécessité d'accroître la collecte de l'épargne. Des tests réalisés dans trois régions indiquent que l'épargne urbaine voire institutionnelle serait beaucoup plus facile (et moins coûteuse) à mobiliser que l'épargne rurale. Ces tests seront étendus et intensifiés en 2000.

Ce système original de constitution d'un capital stable pour la mutuelle a permis au Réseau CECAM de présenter une structure financière suffisamment solide pour que le Trésor Public accepte de lui rétrocéder une ligne de crédit à long terme (30 ans) jusqu'alors dévolue à la banque publique pour le développement rural (BTM). Alors que celle-ci, de 1991 à 1995, n'avait utilisé que 70 000 Euros sur les 2,5 millions Euros disponibles, le Réseau CECAM a réussi à engager la contre-valeur de 1,6 millions Euros de 1996 à 1998. Chaque prêt octroyé génère une augmentation du capital et donc des fonds propres disponibles et améliore ainsi la solvabilité de la mutuelle. Avec un capital social d'environ 1,4 milliard de FMG en décembre

1998, le Réseau CECAM a pu accroître en 1999 son activité en ayant recours à un emprunt sur le marché bancaire pour 5 milliards de FMG (740 000 Euros). Cet emprunt à court terme (6 mois) a permis de compléter les ressources stables (capital, épargne et ligne de crédit) pour financer la pointe saisonnière d'encours de crédit qui correspond à la période des récoltes (mai-juin) et du stockage (juillet-septembre).

L'obtention de ces financements bancaires est assortie de la prise de garantie sur les stocks constitués par les membres. Comme on l'a décrit plus haut, les sûretés réelles apportées aux CECAM par les emprunteurs et leurs cautions s'ajoutent au capital social pour constituer la base mutuelle de cette Institution

4.3. Une institutionnalisation progressive et ascendante pour consolider la structure financière du Réseau

Le processus d'institutionnalisation formelle des CECAM n'a débuté qu'à la fin de 1996, soit neuf ans après la distribution des premiers crédits (1987) et quatre ans après l'ouverture des premières caisses locales sous leur forme actuelle de CECAM (fin 1992). Ce délai a permis une lente élaboration d'une culture d'entreprise originale et endogène dans laquelle les associations paysannes de base ont joué un rôle de creuset.

A l'intérieur de ce creuset, l'expérience propre aux agriculteurs fondateurs des CECAM en matière de gestion de crédit a fourni la matière première. Celle-ci fut ensuite enrichie et catalysée par les apports spécifiques injectés par les partenaires européens du Réseau, FERT puis la Caisse Régionale du Crédit Agricole Mutuel du Nord Est (Reims, France). Ces deux organisations partenaires ont comme caractéristique commune d'être animées et dirigées par des leaders du syndicalisme agricole français. Cet alliage n'a pris une forme institutionnelle de type " banque agricole mutualiste de crédit " qu'après la promulgation du nouveau cadre légal et réglementaire des Etablissements de Crédit à Madagascar et des Institutions Financières Mutualistes (décembre 1996).

Le choix qui a alors prévalu consiste à privilégier **l'échelon régional (URCECAM)** comme premier niveau de formalisation institutionnelle. Chaque URCECAM est ainsi constituée sous la forme d'une mutuelle régionale regroupant plusieurs milliers de membres. **Les caisses villageoises** ne sont que des guichets locaux pour les opérations de caisse et des sections mutualistes (qui désignent leurs délégués à l'Assemblée Générale).

Si cet échelon local fonctionne juridiquement par délégation du Conseil d'Administration de la mutuelle régionale, il reste cependant le lieu où se concrétise l'esprit mutuel de l'institution dans la sélection des adhérents et, surtout, dans l'examen des dossiers de crédit et la décision d'octroi. Aucun prêt ne peut être accordé sans l'accord du **Comité Local**.

En ce sens, le système de crédit reste orienté par les décisions prises au niveau local et sa construction continue de se poursuivre de manière ascendante, du village vers les régions et, désormais, de la région vers **l'Union Interrégionale des CECAM** en cours de constitution (**UNICECAM**, Assemblée Générale Constitutive prévue en avril 2000).

Les services nécessaires aux CECAM puis aux mutuelles régionales (formations, comptabilité, contrôle, ...) ont en effet été apportés dès le début par une équipe de cadres malgaches constituée au sein de l'Association FERT et dénommée **INTERCECAM**. L'équipe

INTERCECAM animait des sessions de travail interrégionales regroupant des élus et des salariés des différentes mutuelles régionales.

Pour assurer la cohésion du Réseau, un **Fonds Interrégional de Garantie Mutuelle (FIGAM)** a été mis en place associant les six mutuelles régionales (URCECAM) et leur partenaire FERT. Ce fonds couvre en partie les risques de crédit qui ne peuvent pas être supportés par une mutuelle régionale, compte tenu de ses fonds propres disponibles. Le FIGAM constitue ainsi le mécanisme interrégional de solidarité financière assurant la solvabilité de chaque mutuelle affiliée. Le Comité de Gestion de ce fonds a été chargé de préparer la mise en place de l'Union Interrégionale qui constituera le troisième étage opérationnel de la construction du Réseau (et le second formel). A partir de des prévisions de croissance de chaque URCECAM, a été élaboré un plan de développement du Réseau pour les quatre prochaines années (2000-2003).

Le schéma d'institutionnalisation retenu (annexe 2) prévoit que l'Union Interrégionale des CECAM, constituée sous la forme d'une association mutualiste, aura pour fonction de représenter ses membres (les mutuelles régionales) et de définir la politique et les orientations stratégiques du Réseau. A son côté, et sur les bases de l'actuelle équipe INTERCECAM, pourrait ensuite être créé un **Etablissement Financier spécialisé** qui fournirait les services techniques et financiers nécessaires à l'ensemble du Réseau.

Cet établissement pourrait être constitué sous la forme "mixte" d'une société de capital associant les mutuelles régionales, leur union interrégionale ainsi que d'autres partenaires financiers. Ceux-ci pourraient être des institutions financières malgaches et européennes et notamment l'Association FERT et plusieurs caisses régionales du Groupe mutualiste français "Crédit Agricole". Un tel schéma permettrait de réaliser simultanément plusieurs objectifs :

- la consolidation technique de l'organisation et du fonctionnement "bancaire" du réseau en associant des compétences techniques "stabilisantes" aux organes mutualistes de gestion ;
- la consolidation financière du réseau CECAM en renforçant les fonds propres de sa structure centrale et en lui permettant ainsi d'accéder plus facilement au soutien de l'Etat et des bailleurs de fonds (effet de levier) ;
- la progressivité dans le transfert de responsabilités aux dirigeants paysans malgaches, au fur et à mesure du développement de leurs compétences, de leur autorité et de leurs capacités financières. Les partenaires étrangers pourraient ainsi se désengager progressivement. Ce désengagement progressif pourrait être amorcé à partir de la cinquième année en fonction de la solidité financière acquise, à un rythme éventuellement différencié selon les partenaires.

5. PERSPECTIVES

A court terme : Achever l'institutionnalisation pour maîtriser la croissance

Le plan de développement du Réseau CECAM pour la période 2000-2003 a été conçu en considérant que ses orientations et caractéristiques principales, développées ci-dessus, devraient être maintenues sans changement essentiel. L'effort portera principalement sur la consolidation technique et financière et sur l'achèvement du processus d'institutionnalisation. Au terme de ce programme, le réseau CECAM devrait compter environ **200 caisses locales, 8 ou 9 unions régionales et 50 000 sociétaires. Il équilibrerait intégralement ses comptes avec un encours moyen annuel de crédit d'environ 65 milliards de Fmg (10 millions d'Euros).**

A moyen et long terme : Mobiliser des ressources locales, diversifier les produits

La croissance des emplois prévue à court terme devrait rester, pour l'essentiel, financée par des ressources externes empruntées auprès de l'état et des bailleurs de fonds et pour la capitalisation interne au réseau. Mais la mobilisation des ressources locales, déjà engagées, devrait s'intensifier pour les prochaines années. L'implantation actuelle du réseau CECAM dans des zones agricoles dominées par la riziculture et le poids du financement du stockage et de la commercialisation des récoltes dans son activité impliquent une concentration des risques co-variants et une forte saisonnalité des emplois. La diversification des produits financiers devrait donc être recherchée : le développement de l'activité en zone urbaine et le financement du commerce et de l'artisanat sont déjà expérimentés dans quelques localités.

Cette diversification ne manquera pas d'avoir des implications sur la structure du sociétariat (rural/urbain, agricole/non agricole) et sur les questions de gouvernance et d'orientation du réseau. La création de catégories de sociétaires et de collèges garantissant une majorité aux agriculteurs apparaît comme un mode de régulation possible de ces questions.

Des financements à plus long terme : sécurité foncière et investissements agricoles

Enfin, des demandes de financement à plus long terme commencent à être exprimées par les sociétaires : elles portent sur des aménagements hydrauliques et fonciers, sur des constructions de bâtiments d'élevage et de stockage, ou sur des plantations (fruits, café,...). Dans la mesure où le réseau CECAM dispose de ressources longues et concessionnelles, il lui serait possible d'examiner ce type d'engagements, sous réserve d'obtenir des garanties de type hypothécaire. Ceci suppose au préalable une meilleure sécurisation foncière des terres agricoles. Dans cette perspective, l'association FIFATA et le réseau CECAM se sont engagés dans une action concertée avec les services des domaines et du cadastre. Il s'agit sans doute de l'une des conditions essentielles pour favoriser les investissements indispensables pour améliorer la productivité de l'agriculture à Madagascar.

BIBLIOGRAPHIE

Banque Centrale de Madagascar (1999) – Bulletins d'information et de statistique et supplément annuel du n° 24 jusqu'au n° 32, juillet 1999 – Antananarivo.

Bankin'ny Tantsaha Mpamokatra (B.T.M.) (1994, 1998) :
Rapports annuels 1993 et 1994, rapports d'activités de la Direction du Développement Rural 1995, 1996 et juin 1997 - B.T.M. Antananarivo.

ADEFI, ADMMEC/APIFM, CECAM, CIDR, SIPEM : Rapports d'activités 1996, 1997, 1998 et 1^{er} semestre 1999.

FRASLIN Jean-Hervé (1997) : Quel crédit pour les agriculteurs - in Revue Economie de Madagascar n° 2 Banque Centrale/INSTAT – Antananarivo Octobre 1997.

FRASLIN Jean-Hervé (Dir.) avec MEYER Anne, RAMANANTENASOA Jocelyne et RAZAFINDRABE Maminiaina (1991) :

Conditions de mises en place d'un réseau de Caisses Mutuelles Autogérées d'Epargne et de Crédit en Milieu Rural à Madagascar - FERT Antsirabe et BIT Genève - 2 volumes.

FRASLIN Jean-Hervé, VANDEWEERD Luc et alii (1995) :

Mise en oeuvre de la Ligne de Crédit pour le Développement Rural financée par l'Union Européenne à Madagascar (PMMO/FED) - Rapport de mission - FERTILE Paris et BIT Genève pour la Commission Européenne Antananarivo - 2 volumes.

GALLOUËT Jean-Hubert (1999) : Le Réseau des CECAM de Madagascar - Diagnostic et Recommandations - Rapport pour le Ministère des Finances et de l'Economie (Projet Micro Finance) - 4 tomes - HORUS Banque et Finance - juin 1999

MARTINEZ Herminia (1999) : Projet Micro Finance - Aide-mémoire de mission - Banque Mondiale - août 1999

RAKOTONDRAMANITRA Maxime (1990) :

Etude diagnostic sur le Crédit Rural - Le marché du Crédit Agricole et Rural - Document de travail pour le séminaire FAO/Ministère de l'Agriculture - Antananarivo - Septembre 1990.

RAMAROKOTO Daniel (1999) (Coordonnateur) : Document Cadre de Politique Economique 1999-2001 - Secrétariat Technique à l'Ajustement Structurel (49 pp. + annexes) - Primature - Antananarivo - juillet 1999

RASAMISON Jean-Honoré (1997) : La BTM et ses activités de microfinance : pour un partenariat efficace – in Revue Economie de Madagascar n° 2 - Banque Centrale/INSTAT – Antananarivo – Octobre 1997.

TIROT François (1999) : Caisses d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuels – Rapport d'Audit – AFD – Paris – Avril 1999

WARD Christopher (1992) :

Rural finance review in Madagascar - Report n° 10057-MAG - The World Bank - Antananarivo/Washington (Document préparatoire au PATFR).

ZELLER Manfred (1993) :

Finance Rurale et Sécurité Alimentaire à Madagascar - Rapport Préliminaire de Recherche - International Food Policy Research Institute (IFPRI) - Washington.

ZELLER Manfred (1997) : Les déterminants du rationnement du crédit : une étude des prêteurs informels et des groupements de crédit formel à Madagascar in Revue Economie de Madagascar n°2 - Banque Centrale/INSTAT – Antananarivo Octobre 1997.

LISTE DES SIGLES UTILISES

ADEFI	: Action pour le Développement et le Financement des micro-entreprises
ADMMEC	: Association de Développement du Mouvement Mutualiste d'Epargne et de Crédit
AECA	: Association d'Epargne et de Crédit Autogérée
AFD	: Agence Française de Développement
APIFM	: Association Professionnelle des Institutions Financières Mutualistes
BAD	: Banque Africaine pour le Développement
BFV	: Banky Fampanandrosoana ny Varotra (Banque pour le Développement du Commerce reprise par la Société Générale)
BIT	: Bureau International du Travail
BMOI	: Banque Malgache de l'Océan Indien (Groupe BNP)
BMZ	: Bundes Minister Für Zusammenarbeit (Ministère Fédéral de la Coopération – Allemagne)
BNI	: Banque Nationale pour l'Industrie (reprise par le Crédit Lyonnais)
BTM	: Bankin'ny Tantsaha Mpamokatra (Banque pour le Développement Agricole reprise par la Bank of Africa – African Financial Holding)
CECAM	: Caisse d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuels
CIDR	: Centre International de Développement Rural
CRCAM-NE	: Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel – Nord-Est (Reims, France)
DCE	: Délégation de la Commission Européenne
FAO	: Food and Agriculture Organisation
FED	: Fonds Européen pour le Développement
FENU	: Fonds d'Equipement des Nations-Unies
FERT	: Formation pour l'Epanouissement et le Renouveau de la Terre
FIDA	: Fonds International pour le Développement Agricole
FIFATA	: Fikambanana Fampivoarana ny Tantsaha (Association pour le Progrès des Paysans)
FMG	: Franc Malagasy

GCV	: Grenier Commun Villageois
ICAR	: Internationale de Crédit Agricole et Rural (CRCAM –NE + FERT)
IFM	: Institution Financière Mutualiste
IFPRI	: International Food Policy Research Institute
INSTAT	: Institut National de la Statistique
KfW	: Kreditanstalt für Wiederaufbau (RFA)
LVM	: Location Vente Mutualiste
PATFR	: Projet d'Assistance Technique en Finance Rurale
PIB	: Produit Intérieur Brut
PMF	: Programme Micro Finance (Ministère des Finances et de l'Economie)
PMMO	: Projet de Développement de la Culture dans le Moyen-Ouest
PNUD	: Programme des Nations Unies pour le Développement
RFA	: République Fédérale d'Allemagne
UCB	: Union Commercial Bank (Mauritius Commercial Bank)
UE	: Union Européenne

Jean-Hervé FRASLIN : Ingénieur en Agriculture (E.S.A.d'Angers), Diplômé d'Economie Rurale et Docteur en Sociologie Rurale de l'Université de Paris X Nanterre. Il a travaillé au service du développement agricole en France (1984-1986 et 1989), au Pérou (1987-1988) puis à Madagascar depuis 1990 en tant Représentant de l'Association FERT, une organisation professionnelle agricole de coopération internationale soutenue par le groupe " Céréaliers de France ". Ses actions portent principalement sur la formation de cadres paysans et de techniciens de développement pour le promotion d'organisations d'agriculteurs et de petites entreprises capables de gérer les services économiques nécessaires au développement de la production et à l'organisation des marchés : approvisionnement, stockage, commercialisation, transformation, crédit, etc. Depuis 1999, FERT est également associée à la Caisse Régionale du Crédit Agricole Mutuel du Nord Est (Reims, France) dans l'Association Internationale de Crédit Agricole et Rural (ICAR), partenaire du Réseau CECAM de Madagascar.

LISTE DES ANNEXES

- Annexe 1 : Carte “ Madagascar ” Le Réseau CECAM (31.12.99)
- Annexe 2 : Schéma d’organisation du Réseau CECAM (31.12.99)
- Annexe 3 : Evolution du réseau depuis sa création (1993-1999)
- Annexe 4 : Variations saisonnières (1997-1999)