

**ETUDE DU PARTENARIAT ENTRE TIAVO, IA ET LES
GROUPEMENTS :**



2 ETUDE DU PARTENARIAT ENTRE TIAVO, IA ET LES GROUPEMENTS :

Depuis 2003, un partenariat a été mis en place entre l'IMF TIAVO et Inter aide afin de faciliter l'accès des services financiers aux groupements de producteurs encadrés par IA. Suite à une augmentation rapide des adhésions dans le cadre de ce partenariat, les équipes locales doivent aujourd'hui affronter un phénomène de « surchauffe » des actions menées, de nombreux cas de retards de remboursement sont notamment à déplorer.

Il s'agissait ici de mettre en évidence les différents points de blocage, les sources des problèmes et de les expliquer. Des suggestions d'amélioration étaient attendues afin de proposer des axes d'orientation pour l'intervention de l'équipe de Manakara mais également pour celle de Mananjary. En effet, cette dernière souhaite tirer profit de l'expérience manakaroise pour mettre en œuvre ce partenariat.

2.1 PRESENTATION GENERALE DU SECTEUR DE LA MICROFINANCE :

2.1.1 Qu'est ce que la microfinance ?

En une trentaine d'années seulement, la microfinance est devenue un véritable secteur économique qui, à l'échelle mondiale permet aujourd'hui à près de 92 millions de personnes « non bancables » d'avoir accès à des services financiers comme l'épargne et le microcrédit. Des institutions spécialisées, dites institutions de microfinance ou IMFs ont été créées dans de nombreux pays, 10 000 IMF sont comptées à l'heure actuelle.(BOYE et al, 2006).

La microfinance a mis en avant des idées révolutionnaires. Pour Maria Nowak, fondatrice de l'Association pour le droit à l'initiative économique, *"la différence principale, par rapport au crédit classique, est qu'il est orienté sur une cible nouvelle : les pauvres et les exclus. Il reconnaît leurs talents, leurs besoins et leur capacité à rembourser les prêts. Au lieu de les éliminer, par avance, de la clientèle du crédit parce que les méthodes, les critères et les garanties ne sont pas adaptés à leur situation, il invente des méthodes et des garanties qui leur conviennent. Au lieu de leur imposer l'objet de leur prêt, () il est à l'écoute de leurs besoins. Il permet ainsi de découvrir que les gens exclus du crédit bancaire sont, comme les autres, dotés de l'esprit d'entreprise, de la capacité de jugement et qu'au surplus, ils remboursent plutôt mieux que les riches."* (site internet du portail de la microfinance)

<p>On peut ainsi définir, aujourd'hui, la microfinance comme l'ensemble des services qui sont proposés à des individus qui n'ont pas accès aux institutions financières classiques. Par extension, le terme de « microfinance » désigne l'ensemble des activités mises en œuvre pour apporter ces services. (BOYE et al., 2006).</p>
--

La conception du financement du monde rural a beaucoup évolué aboutissant à la construction de différents modèles de financement. Nous focaliserons notre réflexion sur la question du financement rural et plus particulièrement dans les pays du Sud, avant de s'intéresser au contexte particulier malgache.

2.1.2 Histoire de la microfinance dans les PVD

A partir de 1950, des structures de modèles mutualistes se développent, inspirées d'expériences des pays industrialisés apparues dès la fin du XIX^{ème} siècle. Les services offerts restent limités et les structures restent focalisées sur l'épargne.

Durant la période post indépendance, dans les années 1960-1970, les gouvernements de nombreux PVD prennent conscience du rôle de l'accès au crédit pour les paysans. Des banques publiques de financement sont créées et offrent à ces derniers des crédits aux taux d'intérêts subventionnés. Cependant ce système rencontre des difficultés. Soumises à des fortes pressions politiques, les banques présentent souvent de forts taux d'impayés dus à une mauvaise gestion. Les taux d'intérêts appliqués sont trop faibles pour assurer la rentabilité de ces banques et leur permettre d'atteindre une pérennité financière. De nombreuses banques publiques vont ainsi disparaître. (BOYE et al, 2006)

A partir des années 1980, La microfinance émerge dans un contexte de libéralisation. Face à l'échec des modes de financement antérieurs, l'enjeu devient alors de mettre au point des systèmes financiers accessibles pour des populations délaissées par les banques, de démontrer qu'elles sont capables de valoriser le crédit et de montrer qu'une gestion durable des institutions financières de proximité est possible. Les principaux modèles de services financiers actuels sont issus de cette période expérimentale (AFRACA et Al, 2002).

Les années 1990 sont marquées par une période d'euphorie : les systèmes de micro finance vont se développer et se multiplier avec un appui massif de l'aide internationale. La viabilité financière devient l'enjeu central de la plupart des programmes de microfinance. L'attention est portée sur les institutions elles mêmes plus que sur les produits et les clients, dans un souci d'augmenter rapidement le nombre de clients et de réaliser des économies d'échelles en standardisant les produits offerts.

Cette croissance extrêmement rapide des IMFs va conduire un bon nombre d'entre elles dans des situations de crises graves. Les IMFs prennent alors conscience de l'importance de répondre à des besoins adaptés aux clients. Des outils d'analyse de besoins sont élaborés et diffusés, les produits financiers se diversifient. (WAMPFLER, 2006)

2.1.3 Les principaux modèles de microfinance actuels

En réaction aux dysfonctionnements et aux faillites des institutions centralisées, trois principaux types de systèmes de financement se sont développés : les modèles mutualistes, le crédit solidaire et les systèmes bancaires. (d'après LAPENU C, WAMPFLER B., 1997)

Les modèles mutualistes

Comme nous l'avons vu précédemment, ces modèles sont relativement anciens et s'inspirent d'expériences développées dans les pays industrialisés à la fin du XIX^{ème} siècle : les caisses Raiffessen en Allemagne et les caisses Desjardin au Canada. Elles regroupent à l'heure actuelle un grand nombre de réseaux en Afrique et en Amérique latine reposant sur des principes communs. L'accent est notamment porté sur la

responsabilisation des membres et l'autogestion des caisses. Les individus désirant adhérer à une caisse achètent une part sociale et deviennent sociétaires. La caisse est ensuite gérée par des sociétaires élus qui constituent le conseil d'administration. La mobilisation préalable de l'épargne est obligatoire. La distribution des crédits s'effectue à partir de l'épargne collectée.

Une variante de ce modèle a été créée par la suite, ce sont les caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées.

Le modèle solidaire

De nombreuses expériences dans le monde se sont inspirées des principes développés par la Grammen Bank au Bangladesh. Cette institution de microfinancement, issue d'un projet pilote fondé en 1976 par Muhammad Yunus, a en quelque sorte popularisé le principe de microcrédit et est aujourd'hui mondialement connue.

Son fonctionnement repose sur des principes spécifiques : l'accès au services ne requière pas de garantie physique, la caution du groupe et la possibilité de prêts futurs sont utilisées pour garantir le remboursement des prêts. L'accent est porté sur un suivi rapproché des clients et une simplification des procédures permettant de financer de façon rentable les activités productrices.

Par le succès de la Grameen Bank, ce modèle s'est répandu dans des contextes économiques, politiques et sociaux particuliers en Asie, en Amérique du Sud et dans les pays développés.

Les systèmes bancaires

Enfin, si de nombreuses institutions bancaires ont été liquidées suite aux échecs des années 1970-1980, certaines d'entre elles fonctionnent sur des bases différentes. On peut citer par exemple les banques rurales privées d'Indonésie, la Caisse nationale du crédit agricole au Burkina Faso, ou Bancosol en Bolivie.

Mêmes si les institutions financières actuelles sont basées sur des fonctionnements différents, elles ont en commun la recherche de l'adaptation des services aux besoins et aux capacités des populations exclues des formes classiques de financement.

De plus, certains modèles peuvent se conjuguer comme c'est le cas pour l'IMF TIAVO. Ce réseau mutualiste propose des services financiers à des groupements d'agriculteurs sans épargne obligatoire préalable. Dans ce cadre les services offerts reposent sur le principe de la caution solidaire.

2.1.4 Les limites de la contribution de la microfinance à l'agriculture

Malgré la création d'un tissu d'IMF à prédominance mutualiste en Afrique ces vingt dernières années, le secteur de la micro finance reste fragile. La plupart des institutions n'ont pas atteint leur autonomie financière et doivent affronter des crises de gouvernance fréquentes. De plus, ce secteur est peu inséré dans le marché financier et les relations avec les banques restent difficiles.

Enfin, il est difficile de quantifier la contribution de la micro finance au financement de l'agriculture. D'après des études ayant tenté cette quantification en

Afrique de l'ouest, l'implication de ce secteur serait significative même si fortement limitée. En effet, les volumes de crédit sont parfois faibles par rapport aux besoins de financement des activités agricoles et les services de crédits sont souvent limités aux crédits de court terme.

De plus, les grandes institutions de microfinance sont peu présentes dans des zones défavorisées ou non sécurisées et hormis les institutions directement issues du milieu agricole, les grands réseaux limitent généralement la part de leur portefeuille de crédit dédiée à l'agriculture. (AFRACA et Al, 2002).

La microfinance est un secteur qui se développe d'une façon rapide depuis une vingtaine d'année dans les PVD. En réaction aux dysfonctionnements des institutions centralisées, trois principaux modèles se sont mis en place, le modèle mutualiste restant aujourd'hui prédominant en Afrique. Les institutions créées restent fragiles. Enfin, même si la contribution de la microfinance à l'agriculture semble significative en Afrique, elle présente des limites importantes.

2.2 LA MICROFINANCE DANS LE CADRE MALGACHE

Il est important de recadrer plus spécifiquement le développement et l'état actuel de ce secteur dans le cadre malgache.

2.2.1 Développement de la Microfinance à Madagascar :

On peut distinguer trois phases distinctes de développement de la microfinance à Madagascar : avant les années 1990, entre 1990 et 1996, et après 1996. (d'après le site internet de la microfinance à Madagascar)

Avant 1990, la BTM (Bankin' Ny Tantsaha Mpamokatra), banque nationale, reprise en 1999 par la Bank Of Africa dans le cadre de sa privatisation, était la seule banque qui intervenait dans le secteur de la microfinance. Ses activités étaient limitées à l'octroi de crédit au paysannat et n'atteignaient qu'une frange limitée de la population rurale. De plus, d'après les responsables de TIAVO, les impayés étaient alors pris en charge par l'état, ce qui ne favorisait pas la responsabilisation des emprunteurs.

De nombreuses IMFs mutualistes ou non, ont été créés entre 1990 et 1995, comme c'est le cas pour TIAVO. L'émergence des IMFs à Madagascar après les années 1990, a été favorisée par la conjugaison des activités de trois entités :

- les Bailleurs de fonds : Banque Mondiale, Union Européenne, Agence Française de Développement, Coopération Allemande, Inter-coopération Suisse,
- Le Gouvernement avec le concours du financement de la Banque Mondiale par une politique en faveur de ce secteur à travers notamment : le Projet d'Exécution PATFR/ADMMEC jusqu'en 1997, le Projet MicroFinance (PMF) entre 1998 et 1999 puis l'AGEPMF, gestion du Programme MicroFinance planifié sur quinze ans dont le démarrage officiel a débuté en juin 1999
- les agences d'implantation et de développement ou opérateurs techniques spécialisés qui ont assuré l'encadrement technique des IMFs. (DID, FERT, IRAM, CIDR...).

Depuis 1996, les IMFs sont en phase de développement à Madagascar. On assiste à une extension géographique et à une consolidation des réseaux préexistants. De nouvelles structures de Microfinance sont créées ; les pré-Institutions de Microfinance³.

La Cellule de Coordination Nationale de la MicroFinance (CNMF) a été mise en place en 2003, avec la participation de l'ensemble des acteurs et intervenants du secteur. En 2004, cette cellule est à l'origine de l'élaboration du Document de Stratégie Nationale de MicroFinance (DSNMF). Ce document définit les rôles et responsabilités des différents acteurs opérant dans le secteur.

2.2.2 Les principaux acteurs de la microfinance à Madagascar

La microfinance à Madagascar compte un nombre important d'acteurs couvrant différents champs d'activité. On peut ainsi distinguer

✓ Les fournisseurs de microfinance :

477 points de services sont recensés aujourd'hui constitués en majorité d'institutions financières mutualistes regroupées au sein de l'Association Professionnelle des Institutions Mutualistes (APIFM). On peut citer les CECAM (Caisse d'épargne et de Crédit Agricole Mutuelle), les OTIV (Ombana Tahiry Ifampisamboraba Vola) ainsi que l'IMF TIAVO.

Les IMF non mutualistes sont regroupés au sein de l'Association des Institutions de Microfinance Non Mutualistes (AIM).

La BOA (Bank of Africa) anciennement BTM, possède aujourd'hui un réseau étendu et un contact important avec le monde. Elle joue ainsi un rôle important dans la microfinance malgache, tant au niveau du refinancement des réseaux que pour la distribution directe de services.

Des institutions publiques telles que la Caisse d'Epargne de Madagascar et la poste malgache (Paositra Malagasy) offrent également ce type de services financiers.

✓ Le gouvernement :

Le Ministère de l'Economie des Finances et du Budget (MEFB) est le ministère de tutelle pour la microfinance. La coordination est assurée par la CNMF. Le Ministère de l'Agriculture de l'Elevage et de la Pêche (MAEP) garde toutefois la responsabilité de plusieurs composantes de crédit dans des projets de développement ruraux.

✓ Les financeurs :

Le financement est encore essentiellement assuré par les bailleurs de fonds mais tend à l'être de plus en plus par l'épargne et les banques mondiales (MOYART et Al, 2005).

³ structures pas encore assez structurées pour appartenir à la catégorie d'IMF.

2.2.3 Un secteur en croissance mais toujours fragile

A l'instar de la microfinance au niveau mondial, la microfinance malgache a connu une croissance importante ces dernières années. Sur la période 1999-2004, le nombre de membres des mutuelles a augmenté de 246 % tandis que le nombre de crédits en portefeuille augmentait de 290%. Cependant d'après les estimations du Projet d'Appui à la Microfinance du PNUD, la microfinance n'a atteint que 6% de son marché potentiel, seulement 2% de la demande de crédit serait couverte.

D'après la revue de l'efficacité de l'aide pour la microfinance à Madagascar, cette activité est encore structurellement fragile à différents niveaux. La structure financière et la gouvernance des fournisseurs restent des points à améliorer tandis que les services de l'informatique, de l'audit et de la formation sont peu disponibles. Enfin, le domaine réglementaire et la supervision seraient trop faiblement développés pour faire face à l'accroissement de ce secteur. (MOYART et Al, 2005).

La microfinance à Madagascar s'est développée d'une façon très rapide depuis une dizaine d'année. Elle est aujourd'hui largement représentée par des IMF de type mutualiste comme TIAVO. D'un point de vue gouvernemental, la stratégie est définie par le Document de Stratégie Nationale de MicroFinance (DSNMF) et coordonnée par la CNMF. Malgré un accroissement important de la clientèle, ce secteur reste structurellement fragile.

2.3 L'INSTITUT DE MICROFINANCE TIAVO :

2.3.1 Création du réseau

Le réseau des caisses TIAVO a été créé en 1996 sur financement de la Banque Mondiale et du gouvernement malgache, dans le cadre du Projet Micro Finance (AGEPMF). Il consistait à mailler le territoire malgache de réseaux mutualistes à caractère provinciaux.

Sa gestion a d'abord été confiée au WOCCU (conseil mondial des coopératives de crédit) pour une durée de trois ans. Ce mandat n'a pas été renouvelé et pendant presque un an, TIAVO a été directement géré par le projet PMF. C'est L'IRAM qui a repris le réseau fin 1999, en réponse à un appel d'offres de la Banque Mondiale.

2.3.2 L'IMF TIAVO aujourd'hui

Le réseau TIAVO (Tahiry Ifamonjena Amin'ny Vola) est aujourd'hui un réseau d'une quarantaine de caisses mutualistes de base d'épargne et de crédit intervenant pour la plupart à l'échelle des communes et localisées sur toute la province de Fianarantsoa. Les caisses sont affiliées à l'union FITIA (Firaisam-paritry ny Tiavo), structure de type société à capital variable, qui a obtenu dès 2001, l'agrément de la banque centrale de Madagascar. Le schéma d'organisation du réseau TIAVO figure en annexe 26.

La méthodologie d'intervention est celle du mutualisme, avec la volonté de développer un comportement à l'épargne avant d'accéder au crédit. Touchant plus de 20 000 membres dont 40 % de femmes, elle est fortement présente en milieu rural : 31 caisses sur 39 sont rurales et 50 % des membres du réseau TIAVO sont des ruraux. En 2004, le montant du portefeuille est évalué à 12 milliard d'Ariary.

TIAVO est présent depuis ses débuts sur le district de Manakara mais son implantation à Mananjary est plus récente (création du siège en 2002), et compte seulement deux caisses locales : une située à Mananjary et l'autre sur la commune rurale d'Antsenavolo.

Les ressources financières sont limitées et constituées essentiellement de l'épargne des membres surtout en zone urbaine (plus d'un milliard d'Ar en 2004). Les subventions de l'AGEPMF de la Banque Mondiale et un prêt à taux zéro du PNUD complètent ses ressources. TIAVO estime atteindre son équilibre en terme de viabilité financière en 2008 (PERRIN et Al, 2004). Les résultats de TIAVO concernant l'évolution du nombre de membres, de l'épargne et de l'encours de crédits entre 1999 et 2004 sont présentés en annexe 27.

2.3.3 Les services offerts

L'objectif de TIAVO est d'apporter un service bancaire de base à des populations exclues du système bancaire classique. L'option a donc été prise de proposer différentes formules de crédit selon la catégorie sociale du demandeur et l'ampleur des besoins. Elle offre ainsi des services d'épargne et sept principaux services de crédits dont les montants sont très variables :

- Les Crédits « tosika » et « ordinaire » finançant des activités productives (agriculture, commerce..), d'un montant maximum de 60 000 Ariary ;
- Le crédit « dépannage » en cas d'urgences (décès, hospitalisation..), plafonné à 100 000 Ariary ;
- le crédit « groupements » pour l'approvisionnement et la commercialisation des produits agricoles, dont le montant octroyé est étudié au cas par cas ;
- le crédit de stockage pour les produits agricoles, notamment le riz, le montant variant également selon les cas de figure ;
- le crédit scolaire pour financer l'écolage des enfants, dont la limite est fixée à 60 000Ar. ;
- et enfin le crédit avec éducation destiné aux activités productives des femmes réunies en association de crédit solidaire (montants maximum variables : de 60 000 à 200 000 Ar voir illimité selon les cas).

En juin 2004, le crédit ordinaire représentait 81 % du portefeuille de TIAVO.

Les taux d'intérêt appliqués pour ces différents services de crédit sont en majorité de 3% mensuels et compris entre 1,5% et 4% mensuel ce qui est cohérent avec les pratiques courantes de la micro finance. En effet, les charges sont élevées pour les IMFs comme TIAVO : faibles montants octroyés, dispersion géographique des clients, risques élevés en particulier pour l'agriculture. Ainsi pour atteindre l'équilibre financier, les IMFs ont généralement besoin de taux d'intérêts « élevés » de l'ordre de 2 à 3 %. (CERISE., 2002).

2.3.4 Fonctionnement des caisses et évolution récente :

Chaque caisse du réseau est régie par un statut et un règlement intérieur particuliers, sur une trame commune à tout le réseau. Les organes délibératifs comportent un comité d'administration, un comité de crédit et un comité de

surveillance, composés de membres des caisses élus en assemblée générale. Les caisses TIAVO du district de Manakara sont regroupées dans une mutuelle avec trois sections (Manakara, Marofarihy et Sahasinaka) qui formeront bientôt chacune une section de terrain rattachée à la mutuelle.

Le siège de la Mutuelle basé à Manakara est géré par un directeur de Mutuelle, un responsable comptable et une responsable crédit.

Au niveau de chaque section, un caissier et un conseiller crédit sont présents en permanence. Au sein des assemblées de section, des agriculteurs, des professionnels et des particuliers sont élus par l'ensemble des membres individuels de TIAVO de la section concernée. Ces « élus de proximité » ont été mis en place dans un souci de « bonne » gouvernance et donc de pérennité des caisses.

En revanche TIAVO déplore le nombre insuffisant d'élus ainsi que la faible représentativité du monde agricole. Le fait est que la majorité des agriculteurs adhèrent collectivement à TIAVO via les groupements. **N'étant alors pas membres de l'IMF à titre individuel, ils ne peuvent être élus ni voter à l'assemblée Générale.**

Certains services sont actuellement en cours de modification : TIAVO souhaite notamment mettre en place un système de parts sociales variables obligatoires pour tous les membres des caisses ce qui annulerait le dépôt de garantie initial et l'exigence d'épargne préalable. A hauteur de 5 % du crédit octroyé, cette part sera prélevée et bloquée nominalelement jusqu'à son retrait de la caisse avec un délai de carence de 2 ans. Ainsi en tant que membre de la mutuelle, quand une personne empruntera 100 Ar., 5 Ar de part sociale seront retenus et bloqués nominalelement jusqu'au retrait.

2.4 PRESENTATION GENERALE DU PARTENARIAT :

2.4.1 Emergence du Partenariat des actions entre IA et TIAVO

Le partenariat des actions entre IA et TIAVO s'est mis en place à partir de 2003, à l'initiative d'IA. L'élaboration de ce partenariat n'était pas prévue à l'origine dans le projet « sécurité alimentaire » d'IA-DA mais la présence de TIAVO présentait une opportunité à saisir pour IA. En effet, la mise en relation des groupements avec l'IMF répond à une nécessité de prise en charge à long terme du financement des activités agricoles développées par IA. Le partenariat peut alors contribuer à la pérennisation des actions d'IA avec les groupements.

Ce partenariat constitue la première expérience d'IA dans le domaine de la microfinance des activités productrices agricoles.

Pour l' IMF, la mise en place d'un partenariat offrait l'avantage de diffuser ses actions en zone rurale en augmentant le nombre d'adhérents par le l'intermédiaire des groupements créés par IA. De plus, les services offerts aux groupements permettent de réduire les coûts de gestion par rapport aux microcrédits octroyés en individuel et ainsi de réaliser des économies d'échelle. (CERISE, 2002).

2.4.2 Responsabilités d'IA et de TIAVO dans le cadre du partenariat

En juin 2003, un protocole de collaboration est élaboré dans lequel les rôles et responsabilités d'IA et de TIAVO dans le cadre du partenariat ainsi que la spécificité des conditions de crédits attribués aux groupements adhérents sont établis.

IA doit ainsi assurer la **sélection et l'organisation des paysans pour la mise en place des groupements adhérents**. Elle doit notamment recenser les individus intéressés, définir les groupements et les projets puis les mettre en place. Elle doit appuyer l'adhésion des groupements à TIAVO, la gestion des documents de gestion et assurer le suivi de l'utilisation des crédits.

Son rôle est également d'assurer l'**appui technique** relatif aux projets déposés en mettant à disposition sur le terrain un technicien disponible à plein temps chargé du conseil auprès des producteurs. Le rôle de **formation et de suivi** des producteurs pour la mise en place des cultures lui est également attribué.

IA doit assumer la **responsabilité technique et financière** sur les conseils donnés. Ainsi, en cas de non réussite de la culture faute d'un mauvais conseil technique, IA doit prendre en charge un quote-part des frais de culture engagés (évalué selon une grille d'analyse précise).

Quant à TIAVO, elle doit pendre en charge l'information en réalisant des séances d'explication du fonctionnement de l'IMF auprès des techniciens IA et à chaque groupement adhérent.

Elle doit assurer la formation des agents des caisses TIAVO en les préparant à travailler en collaboration avec les techniciens agricoles d'IA et à traiter les dossiers relatifs aux groupements dans les meilleurs délais.

2.4.3 Conditions spéciales accordées par TIAVO aux groupements

Les groupements adhérents dans le cadre du partenariat bénéficient d'avantages par rapport aux producteurs adhérent à TIAVO individuellement :

- ✓ Le niveau de garantie matérielle, pour les crédits individuels à hauteur de 150 % est réduit à 50 % ;
- ✓ L'épargne n'est pas obligatoire pour bénéficier des services, par contre un dépôt de garantie est demandé avant le déblocage du crédit. Fixé à hauteur de 10 % du crédit octroyé pour la première année de crédit, il est pris en charge par IA.
- ✓ Chaque groupement a la possibilité d'accumuler deux crédits de même nature, deux crédits de campagnes sur des saisons différentes par exemple, même sans recouvrement complet des échéances.

2.4.4 Services offerts aux groupements

La mise en place effective du partenariat avec IA à Manakara eut lieu lors de la 2^{ème} saison 2004. Les actions ont été initiées au niveau de trois communes rurales du district de Manakara (Sahasinaka, Marofarihy, Lokomby) faisant partie de la zone d'intervention d'IA et présentant chacune une caisse locale.

L'épargne au niveau des groupements ainsi que deux principaux services de crédit sont offerts par TIAVO dans le cadre de ce partenariat : le crédit de campagne et le crédit de stockage. Le premier, crédit de saison et contre saison, a pour objectif de donner la possibilité à des individus ou des groupements de financer une ou des activités agricoles en finançant intrants, (semences, engrais, produits de traitement), petit matériel et main d'œuvre. Le crédit de stockage communautaire ou crédit GCV (Grenier Communautaire Villageois) consiste à stocker une partie de la récolte, pour ensuite le revendre en période où les cours sont plus élevés.

Un nouveau service de crédit à moyen terme a été créé mais pas encore mis en place : le crédit bail. Il a pour objectif de permettre aux membres des groupements l'acquisition de matériel agricole. Cette forme particulière d'achat⁴ permet au groupement d'acquérir un bien par l'intermédiaire d'un tiers auquel elle le louera, avec la possibilité d'en devenir propriétaire à la fin du contrat.

2.4.5 Mise en place des crédits dans le cadre du partenariat

La mise en place des crédits s'inscrit progressivement dans la méthodologie globale d'intervention d'IA :

Lors de la première saison d'intervention, IA propose aux agriculteurs intéressés de bénéficier d'avances en intrants avec un remboursement à la récolte (la quantité d'intrants est limitée à hauteur de 20 000 Ar par paysan).

Les producteurs sont sensibilisés à l'accès au crédit TIAVO (crédit de campagne, de stockage) et à l'émergence de nouveaux groupements. L'accent est mis sur l'information des rôles et responsabilités de chaque membre du groupement. Un encadrement technique individuel par le technicien puis une évaluation de la culture est assurée.

Dès la 2^{ème} saison, le montage de dossier de crédit TIAVO est réalisé avec l'appui du technicien et du socio-organisateur (estimation des besoins, devis). Le crédit permet l'approvisionnement en intrants, qui n'est plus géré directement par IA. Le technicien assure toujours l'encadrement technique, le suivi et l'évaluation des parcelles cultivées.

A la fin de la 2^{ème} saison, un paysan « pair » chargé de pérenniser les enseignements acquis lors de la première saison est élu par les membres de groupement. IA assure la formation des paysans pairs à travers notamment l'apprentissage des calculs de surface, de dosage des intrants et l'élaboration de liste des besoins et de devis pour les achats en intrants du groupement. Les dirigeants des groupements : président, secrétaire et trésorier sont formés au montage de dossier de crédit et aux principes de financement de TIAVO.

A partir de la 3^{ème} saison, les groupements ne sont plus suivis par le technicien. Des paysans formateurs sont choisis parmi les paysans pairs et les dirigeants afin d'assurer la transmission de la formation reçue par IA, appuyés par le socio-organisateur. Les groupements sont sensibilisés sur les intérêts de regrouper les achats d'intrants et les ventes de la production, notamment en adhérant à une union existante ou par la création d'une nouvelle union. Les dirigeants de l'Union sont formés sur les techniques de négociation et de communication.

A partir de la 4^{ème} saison IA met l'accent sur l'appui au développement institutionnel et aux activités de l'union. Certains objectifs doivent être atteints :

- ✓ Les achats d'intrants et matériels sont regroupés au niveau des Unions, tout comme la production et la vente.
- ✓ Des paysans producteurs de semences sont élus et les paysans traiteurs équipés pour le traitement phytosanitaire.

⁴ Ce type d'achat a été importé des USA sous le nom plus connu de *leasing*.

- ✓ Les dirigeants de l'union ont pour rôle de sensibiliser les unions à créer des liens de partenariat entre elles ou avec d'autres structures et de sensibiliser les autres OPs aux avantages possibles d'un regroupement.

En deux saisons, les groupements doivent donc assurer leur autonomie dans la gestion de l'approvisionnement en intrants et donc en gestion des crédits même s'ils restent assistés par le socio-organisateur.

2.4.6 Une évolution rapide du nombre de groupements adhérents

Fin 2005, 132 groupements de base d'IA-DA sont recensés pour un total de 700 membres (soit moins de 6 membres par groupement), 98 de ces groupements sont alors adhérents à TIAVO. La constitution des groupements et la mise en relation avec TIAVO a été très rapide. En l'espace de deux campagnes de culture, le nombre de groupements constitués et d'adhésions à TIAVO a fortement augmenté. En effet, de 2004 à 2005, le nombre de groupements mis en place par IA a été multiplié par quatre et celui des groupement ayant adhéré à TIAVO a été multiplié par cinq, ce qui correspond à 74 %des groupements en 2005. (BEAUVVAL).

Nombre de groupements	Contre Saison 2003	Saison 2004	Contre S 2004	Saison 2005	Contre S 2005
Total cumulé	20 ?	33	52	102	132
Groupement de plus d'un an (cumulé)			27	54	69
Adhésion à Tiavo (cumulée)	x ?	19	31	78	98

Figure 44 : Evolution du nombre de groupements formés par IA et adhérents à TIAVO entre 2003 et 2005 (source : BEAUVVAL, 2006)

2.4.7 Nécessité de faire le point

Suite à cette augmentation rapide des groupements adhérents, les responsables d'IA et de TIAVO ressentent le besoin de faire le point quant aux actions entreprises au sein du partenariat. En effet, face à la croissance des problèmes rencontrés sur le terrain, une réflexion autour des causes de ces problèmes devenait nécessaire.

Lors des enquêtes préliminaires avec les responsables d'IA et de TIAVO, des difficultés de réalisation avaient été soulignées et surtout celle du retard de remboursement des crédits. En effet, selon les données de TIAVO concernant l'ensemble des crédits octroyés aux groupements en juin 2006, à Lokomby 21 crédits sur 49 présentaient des retards de remboursements d'un minimum de 30 jours dont la moitié de plus de 180 jours. Sur la commune de Sahasinaka, 19 d'entre eux sur un total de 70 présentaient des retards de plus de 60 jours.

Une identification plus précise et complémentaire des points de blocages et de l'origine des problèmes rencontrés était souhaitée. Enfin, IA s'interrogeait sur les causes d'adoption ou non des agriculteurs ainsi que la pérennisation des actions, notamment sur le devenir des groupements « sortants », c'est-à-dire ceux qui ne sont plus encadrés directement par IA.

Cette étude avait pour objectif d'apporter des conseils pour la mise en place du partenariat à Mananjary et de faire un point sur les actions menées à Manakara, d'autant plus qu'une évaluation terrain du partenariat n'a pas encore été réalisée.

Comme nous l'avons vu précédemment, cette étude est le résultat de la mise en commun d'un travail d'enquêtes réalisé sur les communes de Sahasinaka et Lokomby du district de Manakara, permettant ainsi d'appréhender des situations variées.

2.4.8 Démarche :

Les résultats de l'étude mettent en évidence les différentes difficultés rencontrées sur le terrain. Le nombre d'enquêtes réalisées (une cinquantaine) ne permet pas de déterminer la fréquence de ces problèmes mais de les mettre en évidence et de les expliquer.

La sensibilisation des agriculteurs, la communication autour des services mis en place, puis la formation et le suivi des différents acteurs seront traités. Pour chaque type de service financier, des points de blocage et des limites ont été identifiés. Les relations entre les différents acteurs du partenariat ont ensuite été analysées à partir du point de vue de chacun. Enfin certaines recommandations et des suggestions d'amélioration seront apportées à partir des conclusions de l'étude, des restitutions et de la réunion entre l'équipe TIAVO et celle d'IA qui a eu lieu suite à notre passage à Manakara.

Au préalable, les avantages apportés par ces services financiers aux groupements seront exposés.

2.5 DE NOMBREUX AVANTAGES POUR LES PAYSANS :

2.5.1 L'accès au crédit

Les conditions de crédit Groupement TIAVO offrent aux paysans des services de crédit plus adaptés par rapport à celles du système de crédit informel ou du crédit bancaire .

En effet, les usuriers, commerçants ou paysans riches en zone rurale appliquent des taux d'intérêts de 100 % remboursables en général à la récolte. Ces prêts peuvent être réalisés sous forme d'argent liquide, de riz ou de semences. Passé l'échéance fixée au départ sous forme d'un contrat oral entre les deux parties, le remboursement s'avère de plus en plus difficile. Si le paysan ne peut rembourser à la récolte, il devra rembourser le crédit à hauteur de 200% à la récolte suivante. De plus, les agriculteurs, peu solvable, n'ont pas accès aux prêts des banques de Manakara.

La formation de groupements pour adhérer à TIAVO permet également à certains individus de bénéficier de services de crédit auxquels ils n'auraient pas eu accès car considérés comme non solvables. Ici, la caution étant solidaire, les responsabilités sont partagées en cas de non remboursement de la totalité du crédit, ce qui pousse les membres à respecter les conditions du crédit.

2.5.2 Dépôt de garantie initial permettant de poursuivre les crédits

L'épargne au préalable n'est pas obligatoire, en revanche le dépôt de garantie est demandé avant le déblocage du crédit (10% du crédit octroyé). Pris en charge par IA, ce

dépôt est laissé sur le compte à la fin du premier crédit, à condition que le groupement ait prouvé sa fiabilité tant dans les opérations culturelles que dans les remboursements.

Ainsi, après la première saison de culture, chaque groupement aura la capacité d'obtenir un financement pour au moins la même surface de culture, grâce à cet argent laissé à disposition.

Cependant il est nécessaire de clarifier le devenir de ce dépôt de garantie dans les modifications récentes de TIAVO. Si le dépôt de garantie ne devient plus obligatoire, IA va-t-elle tout de même prendre en charge les parts sociales variables, si oui à quelle hauteur et dans quelles conditions ?

2.5.3 Amélioration du niveau de vie des ménages agricoles et des possibilités de capitalisation

Les enquêtes montrent que lorsque les conditions de crédits sont respectées par tous, le service de crédit de campagne peut permettre aux agriculteurs d'intensifier les cultures et d'augmenter considérablement leurs productions. En effet, le crédit de campagne facilite l'accès aux intrants, à l'achat de matériel et à l'emploi de main d'œuvre. Or d'après les données d'IA, les rendements obtenus par les techniques améliorées et notamment en les combinant à l'utilisation d'intrants sont nettement supérieurs à ceux des techniques rizicoles traditionnelles : en saison 2005, 2 tonnes/ha en traditionnel sont obtenus en moyenne contre 3.6 tonnes avec le SRIA sans engrais et 5,4 tonnes avec 200kg d'engrais/ha.

Le niveau de vie des ménages peut ainsi être amélioré : diminution de la période de soudure, plus d'entrées de trésorerie pour les besoins de la famille et possibilités de scolarisation plus poussée des enfants. Les possibilités d'accumulation augmentent et les ménages peuvent capitaliser notamment en achetant des rizières. Enfin, ceux qui ont fait le choix d'adhérer au service d'épargne peuvent faire fructifier leur argent ou bénéficier d'un fond de garantie. Ceci s'avère alors très utile pour ces ménages dans une région où, comme nous l'avons vu précédemment, l'agriculture est très fortement dépendante des facteurs de risque.

2.6 LE CREDIT DE CAMPAGNE

2.6.1 Rappel du principe du crédit de campagne :

Il s'agit du crédit TIAVO le plus répandu en zone rurale, le principal service financier utilisé par les groupements. Le crédit de campagne TIAVO a pour objectif de donner la possibilité à des individus ou des groupements de financer une ou des activités agricoles en finançant intrants (semences, engrais, produits de traitement), petit matériel et l'emploi de main d'œuvre.

Ce crédit donne aux groupements les moyens d'augmenter ou de diversifier leurs productions et de retirer un bénéfice une fois le crédit remboursé.

2.6.2 Conditions spécifiques au crédit de campagne

Le financement concerne toutes les cultures sèches en SCV et la riziculture aquatique intensive ou améliorée.

Le taux d'intérêt est de 3% mensuel remboursable à l'échéance, les frais de dossiers sont à hauteur de 2% (à payer au déblocage du crédit). Le volume du crédit est illimité et dépend des choix des agriculteurs, des conseils d'IA et des décisions et possibilités de la caisse et de l'Union FITIA.

Les échéances sont fixées d'un commun accord entre les groupements et les agents de TIAVO avant le déblocage du crédit. Ils s'échelonnent en général sur une période variant de 5 à 8 mois, des pénalités de 2% mensuel supplémentaires sont appliquées en cas de retard de remboursement.

La garantie matérielle (50% de la valeur du crédit) s'applique à l'ensemble des membres des groupements et concerne en général les parcelles cultivées.

Le partage du volume de crédit octroyé est géré par les groupements qui se repartissent l'argent en fonction des besoins individuels.

Inter Aide se porte garant technique en cas d'échec de la culture du à la diffusion d'un conseil inapproprié ou erroné. Dans ce cas, le remboursement du crédit est pris en charge par Inter Aide au pourcentage de sa responsabilité. Si c'est l'agriculteur qui n'a pas respecté l'itinéraire cultural, il est seul responsable. Enfin, les incidents climatiques ne sont pas de la responsabilité d'IA.

2.6.3 les difficultés liées au crédit de campagne

Malgré tous les avantages apportés par le crédit de campagne aux groupements dans le cadre du partenariat, l'application de ce service rencontre certaines difficultés dans la pratique. Elles ont pour conséquence principale le retard de remboursement des crédits de la part des groupements. Le taux d'intérêt supplémentaire (+2%) est appliqué après la date d'échéance fixée, ce qui va rendre le remboursement d'autant plus difficile.

Ces problèmes, relevés à travers nos différentes enquêtes, ne sont pas systématiques. Certains ont été rencontrés de façon récurrente tandis que d'autres relèvent d'un caractère anecdotique.

Utilisation du crédit de campagne pour le remboursement des avances IA

Le problème suivant est un des problèmes le plus fréquemment rencontré lors des enquêtes. Dans ce cas de figure, le montant du crédit de campagne va permettre partiellement ou totalement au groupement de rembourser les avances IA en intrants pour l'activité agricole de la saison précédente. Les groupements n'ont alors pas ou peu de possibilité de financer la saison en cours, il y a donc peu d'augmentation de la production. A la récolte, le produit de la vente doit pourtant assurer le remboursement total du crédit de campagne.

A la lecture d'un document fourni par IA, intitulé « Méthodologie d'intervention d'IA-Manakara », daté de 2004, un détail prend ici toute son importance car il pourrait en partie expliquer ce phénomène. Ce document mentionne que lorsque les producteurs ne disposent pas de trésorerie disponible, le technicien réalise une avance en culture de manière individuelle, mais dans ce cas de figure « le producteur doit obligatoirement

s'engager à se regrouper avec d'autres pour pouvoir adhérer à TIAVO et obtenir un crédit de campagne. C'est lors de l'octroi du crédit qu'il remboursera l'avance faite par Inter Aide. Le crédit de campagne sera ensuite remboursé à la récolte auprès de TIAVO ». Il est difficile de savoir si ce document est obsolète ou erroné mais il ne correspond pas avec les témoignages des responsables d'IA selon lesquels les avances d'IA sont remboursées à la récolte.

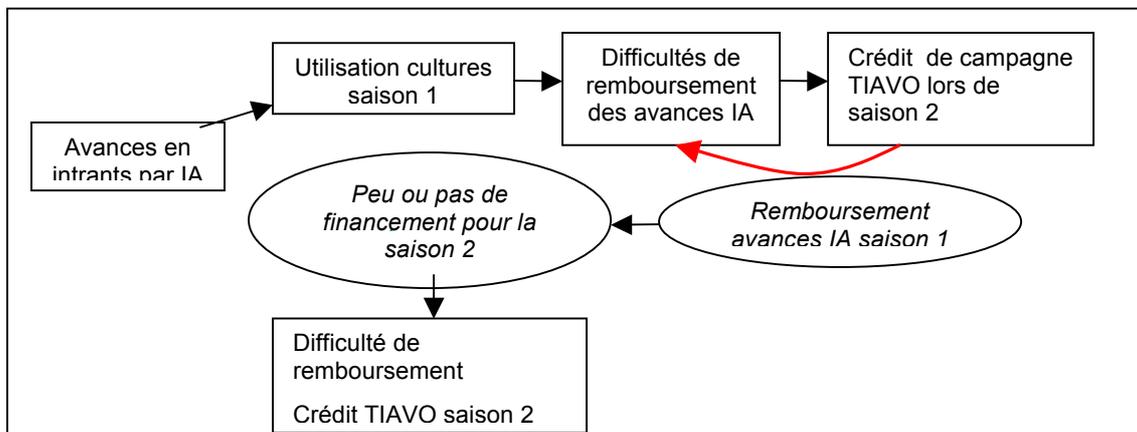


figure 44 : Exemple d'utilisation du crédit de campagne pour le remboursement des avances IA. (source personnelle).

Les problèmes de retards par rapport au calendrier cultural

Un dépôt de dossier tardif, un délai trop long entre la demande de crédit et le déblocage de ce dernier peuvent retarder l'utilisation de l'argent pour les saisons en cours. Le traitement des dossiers même déposés à temps par les groupements est parfois très long à cause de problèmes de gestion interne de la part des agents de TIAVO. Il peut également être causé par le manque de clarté ou d'honnêteté de la part des groupements, dans ce cas les vérifications nécessaires vont retarder le déblocage du crédit.

Il peut également arriver de façon anecdotique d'après les groupements mais de manière plus courante selon IA, que la commande des intrants soit réalisée de façon tardive et donc que sa livraison soit retardée par les prestataires d'IA. Quelques retards de livraisons malgré une commande dans les délais à également été signalée. Ces retards vont diminuer les possibilités d'utilisation des intrants sur la saison en cours.

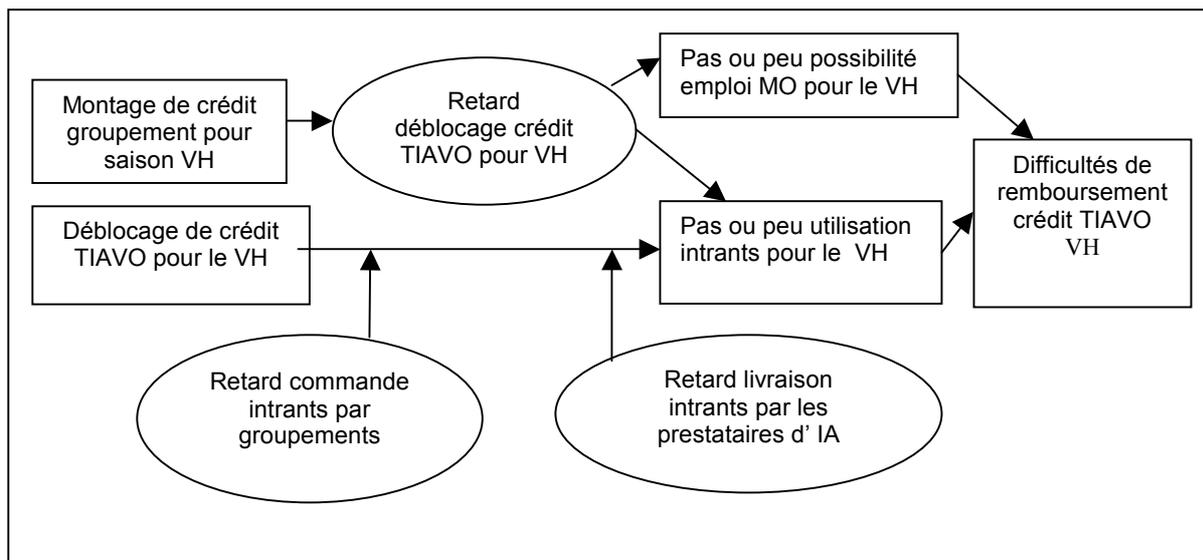


figure 45 : Exemple de retards d'utilisation des crédits ou des produits et conséquences. (source personnelle).

Prix des produits agricoles bas à l'échéance du crédit

Il peut arriver qu'au moment de l'échéance d'un crédit, le prix de vente du produit concerné par le crédit soit bas, surtout s'il s'agit du moment précis de la récolte. Certains groupements choisissent alors d'attendre la montée des prix pour vendre les produits et rembourser le crédit. Pendant cette période d'attente d'augmentation du prix, les pénalités de 2%/mensuel supplémentaires sont appliquées ce qui peut rendre le remboursement difficile même si la production prend de la valeur.

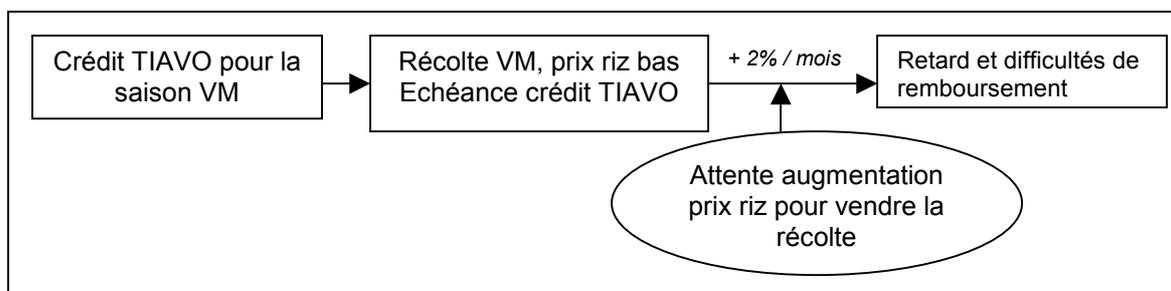


Figure 46 : exemple de retard de remboursement du à des prix bas à l'échéance. (source personnelle).

Crédits de campagne finançant plusieurs activités agricoles à la fois

Un seul crédit de campagne TIAVO peut servir à financer plusieurs activités agricoles à la fois. Cependant, les périodes de besoins de financement puis celles de vente diffèrent selon les cultures. Ces entrées et sorties de trésorerie en différé sont parfois difficiles à gérer pour les groupements. L'utilisation d'une partie du crédit dédié au financement d'une culture peut être utilisé pour combler un manque en trésorerie à un moment précis. De même, une culture dont la récolte et la vente vont être réalisées

bien avant l'échéance du crédit risque d'être utilisée par le ménage avant le remboursement à venir.

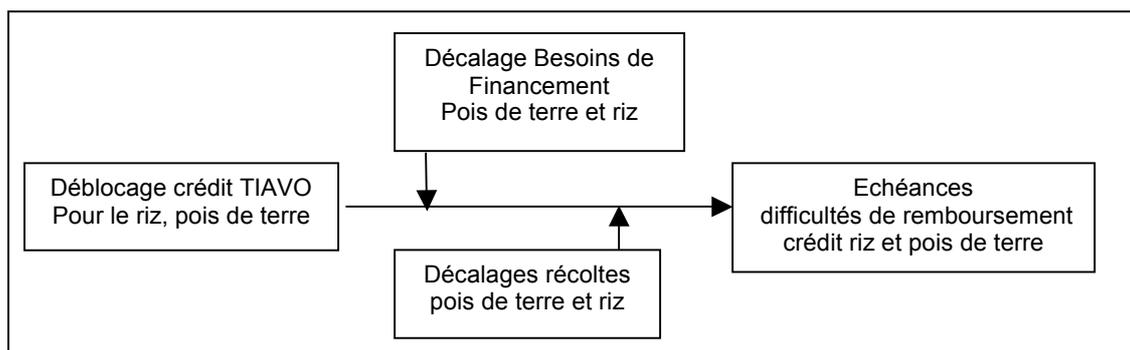


figure 47 : exemple de difficulté due à l'utilisation du crédit de campagne pour l'utilisation de plusieurs activités agricoles. (source personnelle).

Aléas climatiques

Comme nous l'avons vu, l'agriculture locale est soumise à des aléas climatiques relativement fréquents : inondations, sécheresse, cyclones ayant un impact sur la production en cours et pouvant entraîner des remboursements extrêmement difficiles. Certains décident alors d'emprunter à des usuriers pour rembourser le crédit en cours.

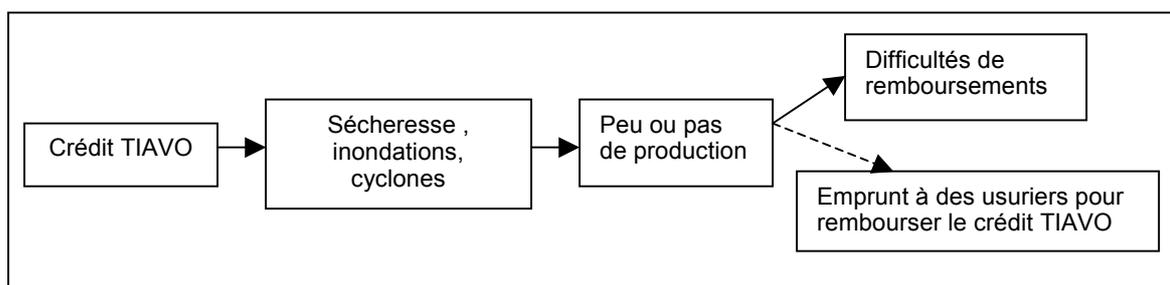


Figure 48 : conséquences des aléas climatique sur le remboursement des emprunts. (source personnelle).

Cas de mauvaise qualité des intrants livrés

Bien qu'IA assure systématiquement des essais avant de diffuser de nouveaux intrants, des semences de haricots de mauvaise qualité auraient été diffusées par IA en 2005. Des problèmes de germination auraient eu des conséquences sur la production et donc sur les remboursements des crédits pour les groupements concernés.

Dans ce cas précis, IA aurait eu des difficultés à contrôler l'arrêt de la livraison des semences dès que le problème fut détecté.

Manque d'analyse globale des moyens de production

Malgré l'évaluation des besoins en terme de financement des ménages réalisée par les techniciens IA, certains crédits conseillés par ces derniers auraient pu être évités.

Par exemple, un producteur témoigne avoir été conseillé par IA d'avoir recours à un crédit TIAVO pour financer la production de haricot en contre saison. Si cette culture avait été réalisée en saison, un crédit n'aurait pas été nécessaire puisqu'il disposait à cette période de l'argent de la vente du café lui permettant d'autofinancer cette activité.

Problème d'adaptation des conseils techniques IA ?

Un cas anecdotique de conseil technique erroné, que nous n'avons pu vérifier sur le terrain, nous a été rapporté : il s'agirait d'une dose entière d'engrais appliquée sur un terrain alluvionnaire sur les conseils d'un technicien IA. Ceci aurait eu pour conséquence de « griller » le riz et entraîner une diminution de la production et des difficultés de remboursement de crédit pour le groupement concerné.

Manque de responsabilisation des paysans

Un manque de responsabilisation de la part des groupements, d'implication dans le remboursement du crédit, est maintes fois signalé par le personnel local de TIAVO et IA.

Une habitude de l'assistantat semble effectivement inscrite dans la mentalité de certains groupements. Selon les responsables de TIAVO, la tolérance passée de la BTM sur le non remboursement des crédits aurait été à l'origine de ce phénomène.

Ceci pourrait être également expliqué par les actions ponctuelles de certains organismes comme par exemple le PSDR qui offre des services techniques et distribue gratuitement des intrants aux paysans pour une saison de culture.

Les rumeurs

Nous avons constaté que des informations concernant l'expérience de crédit de certains groupements étaient souvent prises au sérieux par d'autres sans être vérifiées. Dans les communes rurales de Sahasinaka et Lokomby, les rumeurs sont très facilement prises pour des vérités ce qui peut parfois faire circuler des informations erronées. Il arrive alors qu'en cas de difficulté concernant la gestion des crédits, les paysans ne s'adressent plus directement aux acteurs concernés que sont TIAVO et IA, ayant pris la rumeur pour argent comptant.

Absence de règlement sur les flux d'argent ou de produit

Au niveau de chaque groupement, la gestion des flux d'argent ou de produits pour le remboursement à TIAVO est variable. Différents cas de figure se présentent :

- Chaque membre va rembourser le crédit de façon individuelle en se rendant directement au guichet. Chaque remboursement est noté par TIAVO sur un document où figure la liste du groupement et le montant à rembourser.
- Un des membres, souvent un des dirigeants des groupements (le responsable ou le trésorier), se charge de la collecte des produits agricoles puis de la vente de ces derniers qui va assurer le remboursement.
- Il collecte parfois directement l'argent auprès des membres avant de se rendre chez TIAVO.

Or des cas de fraude ont été signalés. La non comptabilisation des remboursements perçus par TIAVO (en totalité ou en partie) et des détournements d'argent de la part de certains membres et particulièrement par les dirigeants.

Le problème de cette absence de règlement intervient lors du règlement des litiges dus à ces fraudes. En effet, comment attribuer la responsabilité à quiconque (membres des groupements, agents de TIAVO) si rien n'est clairement fixé dès le départ ?

Garantie matérielle :

Les garanties matérielles doivent être en principe partagées entre les différents membres afin de faire supporter à tous les impératifs de remboursement au risque d'être privés d'une partie de leurs biens. Or, les enquêtes ont révélé que les conditions fixées par TIAVO concernant ces garanties variaient au fil des crédits et selon les groupements. Du fait de la confiance portée à certains groupements ayant démontré leur sérieux lors de précédents crédits, l'IMF se montre plus ou moins exigeante. Il peut alors arriver que la garantie matérielle concerne les parcelles de rizières d'un seul des membres du groupement. Dans ce cas, le travail de reconnaissance de parcellaire est plus rapide et moins coûteux pour TIAVO.

Il est également important de préciser que très peu d'agriculteurs possèdent des titres fonciers. Dans ce cas, la reconnaissance de parcellaire est effectuée en présence d'un tiers faisant office de témoin, un certificat de la commune peut également être réalisé.

D'autre part, le fait que la majorité de la garantie matérielle concerne les rizières mises en culture fait qu'en pratique ces biens ne sont pas mobilisables, même en cas d'impayés. En effet, la destitution des rizières aux emprunteurs nécessite l'intervention des forces de l'ordre des communes et ternit considérablement l'image de TIAVO auprès de la population locale. La garantie matérielle a plutôt un rôle psychologique puisqu'elle reste un moyen de pression ultime pour TIAVO.

Dans le cadre général de la microfinance, pour les crédits de type solidaires, c'est la caution solidaire ou la pression du groupe qui constituent la garantie du crédit. La garantie matérielle semble donc a priori peu utile sauf si cette solidarité est fictive et que la cohésion des groupements constitués est faible comme il semble être le cas pour les groupements étudiés (BOYE et Al, 2002 , p 72).

Difficultés liées aux groupements:

Des groupements peu structurés :

✓ Des groupements régis par le crédit et des unions fragiles:

La majorité des groupements ne s'est constituée qu'afin d'avoir accès aux avantages offerts par le partenariat. Ils sont alors seulement liés par l'accès au crédit et non pas par une stratégie commune de l'utilisation des ces derniers. L'évaluation des besoins de financement et le choix porté sur l'activité à financer étant réalisés de manière individuelle.

Il existe donc globalement peu de cohésion à l'intérieur de ces groupements. Des cas d'abandon, d'exclusion de certains membres ou même de détournements de fonds par certains ont été signalés lors des enquêtes.

De même, la création des unions ne résulte pas d'une dynamique interne de la société rurale puisque son processus a été initié par IA. Ceci peut expliquer le manque de réactivité et d'implication des responsables des unions rapporté par IA (rapport d'activités IA-DA, 2005).

✓ . Des OPs non reconnues officiellement

Certains groupements et unions ont fait part de leur volonté de voir les organisations créées officialisées. En effet, ceci pourrait permettre selon eux d'être reconnus en obtenant un statut légal et de bénéficier ainsi de l'appui de divers organismes de développement agricole aussi bien d' ONGs que de projets financés par l'Etat.

✓ Peu de communication interne

Chaque groupement est représenté par un président, un secrétaire et un trésorier, regroupés sous le terme de dirigeants. Les enquêtes montrent qu'en dehors de ces trois acteurs, les membres des groupements sont très peu informés sur le crédit en général (montant total du crédit, conditions...). La transmission de l'information entre les membres n'est pas toujours assurée ce qui peut favoriser l'abus ou la déresponsabilisation de certains membres et engendrer des conflits internes.

✓ La gestion du nombre de membres

Lors de la création des groupements, un nombre minimum de cinq membres est exigé. On peut constater de nombreux cas d'augmentation (fusions de groupements) ou de diminution du nombre de membres (abandon ou exclusion). Des cas de groupements inférieurs à cinq membres ont notamment été rencontrés. Sur l'ensemble des groupements créés par IA en 2005, la taille moyenne est de cinq à six personnes (BEAUVALL, 2005).

Il existe également une diversité entre les groupements enquêtés sur les deux zones d'étude: le nombre de membres est en général compris entre dix et vingt à Sahasinaka, et inférieur à dix à Lokomby.

La gestion interne du crédit

Il n'existe pas de règles prédéfinies concernant la gestion interne du crédit dans les groupements. Selon les groupements et les cas de figure, différentes configurations vont être mises en place :

- Certains groupements peuvent choisir de faire signer des décharges aux membres qui ne remboursent pas à temps afin de les faire assumer seuls le taux d'intérêt de 2%,
- D'autres décident de ne pas faire bénéficier sur les crédits en cours ceux qui ont posé des problèmes de remboursement lors des crédits précédents ou de les exclure définitivement du groupement.
- Il arrive enfin que des groupements, suite à des difficultés de remboursement sur des précédents crédits, prennent l'initiative de définir collectivement des montants à ne pas dépasser pour les crédits futurs.

Même si des règles de départ ne sont pas fixées, il y a bien une pression de la part du groupe visant à éliminer les difficultés de remboursement en intervenant directement sur le montant du crédit ou sur les membres responsables. Même si cette pression est efficace pour un meilleur fonctionnement des groupements en y « mettant de l'ordre » elle n'exclut pas le problème de départ du manque de cohésion interne.

Quelques suggestions d'amélioration :

Gestion rigoureuse des avances IA en première année ?

Restreindre le plus possible le montant des avances IA en première année en fixant une limite par paysan est une solution afin d'éviter des difficultés de remboursement à la fin de la première saison et ainsi l'utilisation d'un crédit comme moyen de remboursement. Lors de la réalisation de l'étude, un débat sur le montant de ces avances (actuellement de 20 000 AR) était en cours. Cette limite fixée n'est elle pas trop englobante et ne devrait elle pas être adaptée à des besoins minimum de financement des activités évaluées au cas par cas ? Cette piste de réflexion mérite d'être poursuivie notamment par rapport aux limites techniques des équipes d'IA.

Un paysan enquêté a également suggéré l'idée suivante : pourquoi ne pas rembourser les avances IA et le crédit TIAVO en même temps à l'échéance de ce dernier pour éviter de ne pouvoir utiliser le crédit pour financer l'activité agricole ? Cette alternative peut être envisagée en derniers recours lorsque le non remboursement est du à des événements graves tels que des aléas climatiques ayant un fort impact sur les récoltes. Cependant, elle ne traite pas le fond du problème qui est la recherche d'un montant des avances accordé en adéquation avec des capacités de remboursements individuelles.

Enfin, pour la suite du financement des activités agricoles, une liste de paysans « douteux » qui ont tardé ou pas encore remboursé les avances d'IA pourrait être transmise à TIAVO. Les paysans figurant dans cette liste pourraient être privés de nouveau crédit chez TIAVO.

Limitier les montants des crédits TIAVO

D'une manière générale, le crédit, surtout celui accordé la première année doit se limiter aux besoins minimum de financement de l'activité. Fixer une limite maximum des crédits, comme pour les avances pourrait être une solution . Les crédits trop importants peuvent être difficilement remboursables par les groupements et les entraîner dans un processus d'endettement. Pour cela les conseils d'IA doivent être en premier lieu adaptés aux besoins réels des activités agricoles.

Pour ce faire, une **vision globale des besoins de financement** est très importante. Prendre en compte les moyens de production des ménages permettrait d'identifier toutes les autres cultures qui peuvent représenter des sources d'auto financement à des périodes clés. En identifiant l'ensemble des productions des ménages, la part d'autoconsommation et de vente de ces dernières en lien avec les structures familiales, les besoins réels pourraient être évalués notamment grâce à la typologie mise en place et le travail de recensement d'IA à Mananjary. Il semble également important de s'intéresser à la part du salariat et des activités agricoles dans le revenu des ménages.

Le montant du crédit, la saison la plus adéquate pour réaliser ce crédit seraient alors évalués par rapport aux besoins de trésorerie des ménages.

Conseil agricole IA en lien avec les contraintes du crédit

IA doit insister sur son rôle de conseiller agricole et le mettre en lien avec la microfinance : recherche avec le groupement d'un échéancier adapté à l'activité financée, évaluation des besoins selon les moyens de production et les cultures mises en place, insister sur l'importance de respect des délais.

Elle doit également rester vigilante quant aux quantités d'engrais conseillées. L'idée d'expérimenter différents types d'engrais à des concentrations différentes par l'équipe de IA à Mananjary et ainsi offrir une gamme variée d'intrants reflète cette volonté d'adaptation du conseil agricole en réponse à des besoins personnalisés.

Adaptation des services TIAVO

TIAVO doit également mettre en œuvre des mesures pour s'adapter aux particularités du financement de l'agriculture :

- ✓ Le traitement des dossiers des crédits de campagne pourrait être priorisé par rapport à des crédits moins dépendants du temps (comme les crédits finançant des activités de commerce par exemple).
- ✓ Un service de crédit de campagne à plusieurs débloquages ou/et plusieurs échéances adaptés selon les activités financées pourrait être proposé afin de permettre au groupement d'utiliser l'argent et de rembourser au moment adéquat.
- ✓ Comme nous l'avons vu, la garantie matérielle permet à TIAVO une plus grande sécurité face à une garantie solidaire un peu fictive. L'obligation de garantie matérielle pour tous les membres devrait être appliquée, celle-ci devant être proportionnelle à la part de crédit utilisée par chacun des membres, ce qui favoriserait la pression entre les membres d'un même groupement.

D'autre part, le fait que la garantie matérielle concerne majoritairement les rizières fait qu'en pratique, ces biens ne sont pas mobilisables, même en cas de

problème. Equilibrer les garanties matérielles mobilisables par rapport à d'autres concrètement saisissables (productions agricoles, ustensiles de cuisine...) pourrait être une solution. TIAVO pense également qu'il faut sensibiliser les paysans à investir sur les mobiliers de valeur (radio cassette, bicyclette, groupe électrogène) qui constitueraient des garanties plus faciles à saisir.

✓ Afin d'éviter les litiges dus à des détournements de somme de crédits et/ou de produits agricoles dont la vente est destinée aux remboursements, un système de reçu obligatoire pourrait être réalisé. Il s'agirait de mettre en place un document écrit obligatoire pour tout échange d'argent et de produit agricole concernant les crédits, sur lequel figure le montant échangé et la signature de chaque acteur.

Plus de dialogue de la part des groupements avec IA et TIAVO

Les groupements acceptent parfois des crédits tout en ayant conscience qu'ils ne seront pas rentabilisés, soit parce qu'ils doivent rembourser IA, soit parce que le crédit est débloqué en retard. Les groupements devraient savoir refuser certaines conditions de crédit.

Dans le cas de difficultés de remboursement, une sollicitation rapide de dialogue avec TIAVO permettrait une concertation des différents acteurs et une éventuelle possibilité de rallongement de la période de crédit sans faire appliquer les pénalités. Les enquêtes terrain le montrent : en cas de signalisation et d'explication d'un problème par le groupement, TIAVO peut se montrer conciliante.

Toutefois certaines conditions sont à remplir par les groupements : l'IMF doit être informée le plus rapidement possible suite à des dégâts liés aux aléas climatiques par exemple afin de constater de visu les parcelles touchées. Dans le cas d'une demande de rééchelonnement du calendrier de remboursement suite à des dégâts climatiques, le paiement d'une partie du restant dû (à hauteur de 30%) constitue la principale condition d'acceptation de la requête.

Contrôle interne

Parfois peu convaincus de la qualité de certains intrants, des groupements déclarent ne pas oser refuser des livraisons en intrants sur une saison de peur de ne pouvoir en bénéficier la saison suivante. Dans ce cas, un contrôle de la qualité par les paysans eux-mêmes pourrait compléter les tests effectués par IA. Un agriculteur a déjà réalisé une expérience de ce type en effectuant un test de semences en contre saison sur une petite parcelle, les semences produites fiables ont ensuite été utilisées pour une production à plus grande échelle en saison.

En ce qui concerne le suivi de l'utilisation des prêts, les présidents des unions pourraient jouer un rôle de contrôle interne qui viendrait compléter celui des élus de proximité.

Un dossier monté rigoureusement, après avoir vérifié l'honnêteté de tous les membres assure une acceptation du dossier et un déblocage du crédit plus rapides par TIAVO.

Instaurer un règlement intérieur écrit avant le déblocage du crédit serait pertinent pour fixer les règles et éviter les conflits. Les groupements devraient éviter les crédits concernant plusieurs productions différentes à la fois, où assurer dans ce cas une gestion rigoureuse du crédit au sein du groupement.

Meilleure structuration des groupements : recherche de la cohésion

- ✓ Mettre l'accent sur des liens préexistants et les affinités

La constitution des groupements est libre mais conditionne l'accès au crédit. La cohésion au sein des groupes constitués fait souvent défaut, comme c'est le cas pour des groupements regroupant des voisins, parfois seulement liés par un rapprochement géographique.

Il conviendrait sûrement de favoriser la création de groupements rassemblant des individus ayant des intérêts communs autres que le crédit. Les groupements familiaux, ceux regroupant des individus ayant des moyens de production similaires et donc concernés par une stratégie commune semblent mieux fonctionner.

Un exemple intéressant est celui du groupement de femmes FIMIMA à Sahasinaka. Ces femmes, pour la plupart « seules », s'étaient réunies afin de créer un réseau pour proposer des services de travail salarié extra-agricole (travaux d'entretien de la commune, organisation de foires...). Puis, encadrées par la technicienne d'IA, elles ont développé des activités agricoles financées par TIAVO. Depuis trois ans ce groupement fonctionne bien, aucun cas de retards de remboursement n'est à déplorer. Elles ont cependant décidé de diviser le groupement en deux car le nombre trop important (plus de vingt femmes) de membres entraînait des difficultés d'organisation et de gestion.

- ✓ Réflexion autour du nombre de membres :

Un nombre idéal de membres pour un groupement est difficile à définir. Cependant, un nombre de membres trop élevé semble affaiblir la cohésion. D'après les données d'IA, les groupements inférieurs à 7 membres ont conservé 90% de leurs effectifs initiaux contre 53% pour les effectifs supérieurs à douze. De plus, les groupements restreints attirent proportionnellement plus de demandes que les plus étoffés.

De plus, les exigences sur la constitution des groupements peut différer selon les organismes d'appui. En effet, la création de groupements et d'unions est impulsée par plusieurs opérateurs dans la région : AVSF, BRL-Madagascar, coopérative Koloharena de Lokomby et l'AFDI. Cette dernière par exemple appuie à la constitution d'OP de dix personnes au minimum.

Respecter une certaine cohérence entre les différents opérateurs tout en assurant une constitution des groupements à la fois précoce mais favorisant la cohésion reste un problème à résoudre. Toutefois des groupements constitués par affinité et ne dépassant pas dix effectifs semble être une piste à retenir.

Comme nous l'avons vu précédemment, le crédit de campagne, et surtout dans le cadre du partenariat, offre de nombreux avantages aux groupements. Cependant pour qu'il soit appliqué de façon optimale, il convient de rester rigoureux sur certains points essentiels :

Le financement de l'agriculture est caractérisé par un degré élevé de risques et par une saisonnalité des activités et des revenus agricoles. En effet, l'agriculture est dépendante du temps, du climat, du marché et des réalités des ménages. Il est donc nécessaire de prendre en compte sa sensibilité par rapport aux retards, le risque des aléas climatiques et des variations de prix ainsi que des besoins et des moyens des ménages au cours de l'année.

Ceci permet donc à la fois d'assouplir les services de crédits, de les adapter aux besoins réels de ménages et de limiter les crédits en prenant en compte le facteur risque.

De plus, ce crédit reste efficace à condition qu'il puisse être utilisé par les ménages pour financer le système de production, assurant ainsi sa rentabilité. Les cas de remboursement des avances par le biais du crédit de campagne, les retards ou les détournements le montrent bien.

Une bonne gestion de ces crédits nécessite l'implication et la rigueur des différents acteurs. Une adaptation des conseils d'IA et des services de TIAVO, une responsabilisation des groupements sont à accentuer.

Enfin, le crédit doit rester stratégique et non systématique, en répondant à des besoins réels de financement. Surévaluer ces besoins peut provoquer le surendettement des paysans.

2.7 LE CREDIT DE STOCKAGE OU GCV

2.7.1 Principe

Le GCV consiste à stocker une partie de la récolte, généralement celle de riz, pour ensuite revendre cette quantité en période où les cours sont plus élevés.

Le stockage se fait en commun, au niveau de chaque groupement ou à l'échelle des unions. Certaines communes et certaines caisses TIAVO peuvent mettre à disposition des locaux de stockage. Dans le cas échéant, les produits sont stockés dans les greniers villageois conçus à cet effet ou chez des particuliers, en utilisant une partie de la maison familiale.

Au stockage, TIAVO verse aux paysans, par kilo de produit stocké, 60 % du prix de marché, plafonné à 300 Ar/Kg. Ce montant est prêté sous forme d'un crédit dont le taux d'intérêt est de 3% mensuel. Cette somme d'argent versée au stockage est censée permettre aux producteurs de couvrir les besoins en PPN et de compenser ainsi le blocage du riz. Elle peut également parfois servir à financer des activités agricoles ou à spéculer sur des produits agricoles autres que le riz.

A la vente, en cours élevés, les paysans remboursent TIAVO. Il leur reste la différence de prix qui est fonction de l'augmentation des cours du produit stocké.

Cette opération de spéculation permet aux paysans de profiter de conditions de vente intéressantes puisqu'elle permet d'éviter de vendre du riz à la récolte lorsque les

prix sont bas tout en disposant de liquidités pour couvrir les besoins en PPN. Certains utilisent cette somme versée au stockage pour financer des activités agricoles voir pour spéculer sur des produits agricoles autres que le riz.

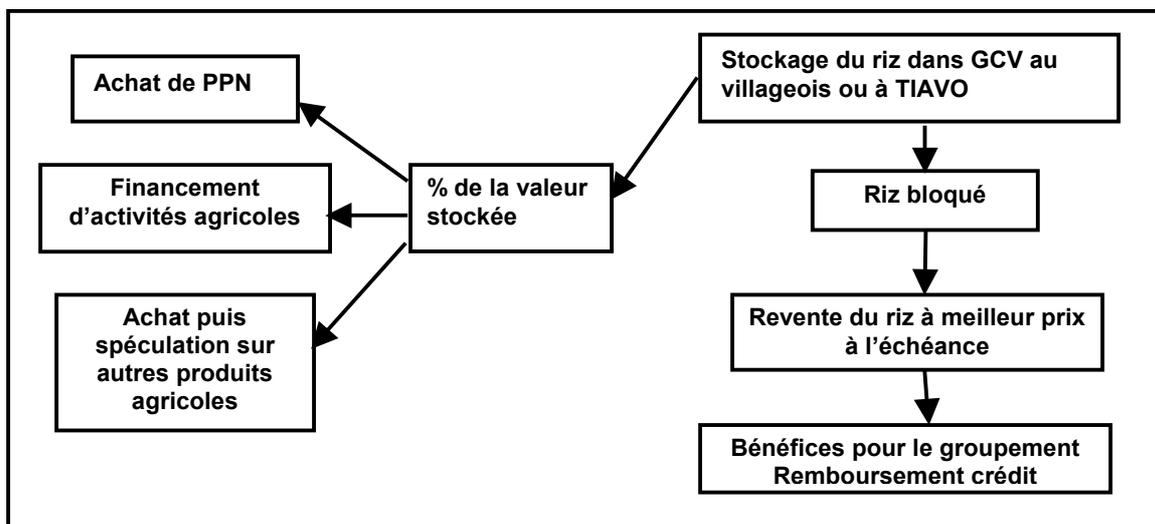


figure 49 : Schéma de principe de fonctionnement du GCV. (source personnelle).

2.7.2 Conditions de crédit

Le montant accordé est évalué au cas par cas, aucun montant maximum n'est fixé, ni dépôt de garantie ni garantie matérielle ne sont nécessaires. La durée maximale du crédit est de douze mois, la majorité des crédits est de cinq mois environ.

Le local doit être sécurisé contre

- le vol en étant équipé de cadenas avec 3 clés dont une pour TIAVO,
- les dégâts des eaux : la toiture doit être en parfait état
- les attaques des ravageurs : les producteurs doivent disposer de raticide et limiter les ouvertures,
- l'incendie, les toitures en ravenales sont notamment exclues.

D'après le rapport « accès des ruraux aux services financiers » de l'UE, la demande globale en crédit GCV TIAVO est de plus en plus importante. (PERRIN et Al, 2005). Malgré ce succès, certains dysfonctionnements de ce service financier ont été relevés sur le terrain..

2.7.3 Les difficultés liées au GCV

Le GCV comme garantie de remboursement

Le GCV peut être utilisé comme garantie de remboursement d'un précédent crédit ou du crédit en cours. En effet, le montant octroyé au stockage puis celui obtenu au déstockage représentent des garanties facilement mobilisables par TIAVO, d'autant plus que ce crédit n'exige ni dépôt de garantie, ni garanties matérielles et pas d'épargne au préalable. Pendant le stockage, la valeur du crédit est retenue en nature au local, le

blochage du riz stocké par TIAVO peut être un moyen de pression utilisé par l'IMF pour inciter le groupement à rembourser.

✓ Utilisation du GCV comme remboursement d'un précédent crédit TIAVO de campagne :

Lors du stockage du riz, une partie ou la totalité du montant du crédit est parfois directement destinée au remboursement d'un précédent crédit de campagne.

Dans ce cas, cet argent ne sera pas disponible pour financer des activités agricoles et/ou les besoins en PPN des ménages. De plus, le groupement concerné doit alors faire face au cumul de deux crédits et des intérêts à rembourser.

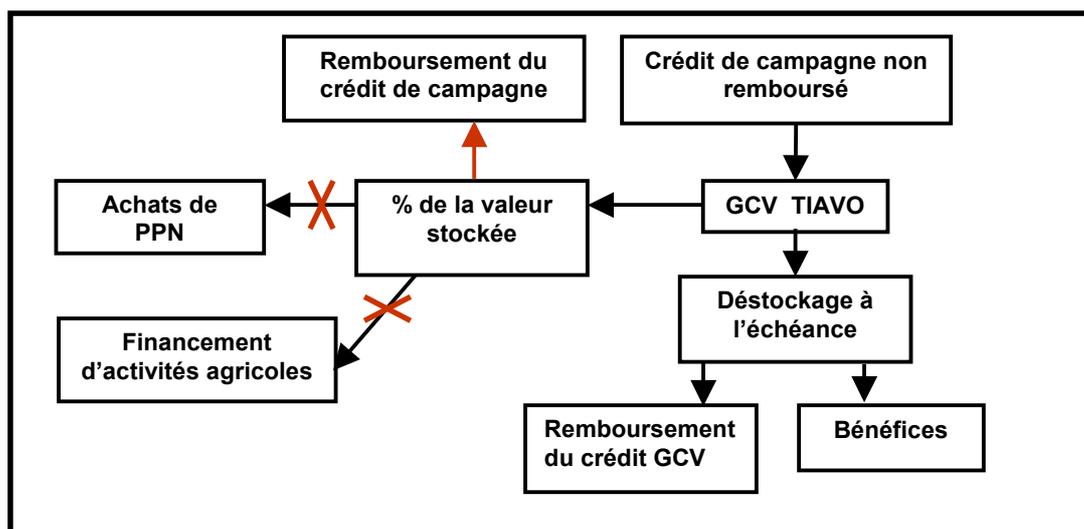


Figure 50 : Utilisation du GCV pour le remboursement du crédit de campagne et ses conséquences (source personnelle).

➤ Sentiment de « confiscation de la production » :

Certains enquêtés témoignent que les agents TIAVO sont les seuls possesseurs des clés du grenier ce qui est contraire aux conditions fixées pour le GCV. Les groupements se sentent dépossédés de leur production à laquelle seule TIAVO a alors accès.

➤ Non respect des conditions initiales fixées sur le GCV :

Certains groupements témoignent que TIAVO aurait déjà fait appliquer la condition que le grenier soit débloqué seulement après le remboursement du crédit GCV. Ceci est contraire au principe même du GCV TIAVO qui veut que le crédit soit remboursé lors du déstockage, d'après les conditions initiales de crédit. L'obligation de remboursement avant déstockage semble d'autant plus facile à réaliser si TIAVO est effectivement le seul détenteur des clés du local de stockage. Ceux qui ne possèdent pas

d'autres productions disponibles et commercialisables ou des opportunités de travail à l'extérieur se trouvent alors dans une situation d'impasse.

➤ Contrôle du déblocage par TIAVO

Un autre moyen de pression de TIAVO rapporté par les groupements à Lokomby est le blocage de la production jusqu'à la venue d'un collecteur qui va acheter le riz et payer TIAVO directement. Les paysans perdent alors le contrôle de la vente de la production, ne pouvant plus vendre au marché mais face à un seul acheteur, ils voient leur possibilité de négociation des prix restreinte.

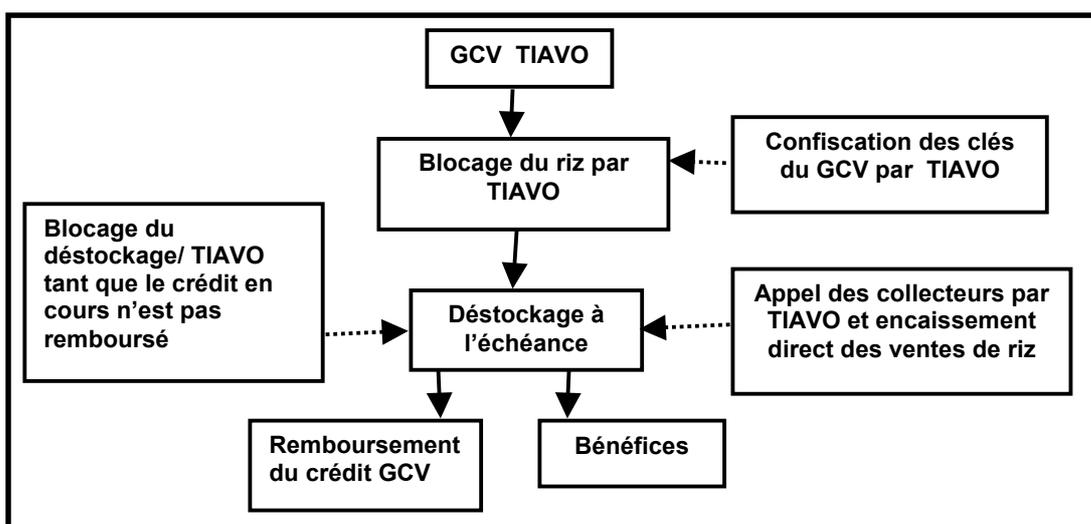


Figure 51 : Les différents moyens de pression utilisés par TIAVO évoqués par les groupements. (Source personnelle).

Limites du GCV

✓ Le GCV, réservé à ceux « pour ceux qui peuvent se le permettre »

De la récolte au déblocage, la production stockée ne peut être vendue ou consommée. Or pendant cette période, les besoins des ménages en consommation alimentaire, PPN, santé, scolarité existent toujours et selon les agriculteurs le crédit au stockage ne permet pas de couvrir les achats de PPN. L'octroi de l'ensemble du pourcentage de la valeur stockée en une seule fois ne remplit pas le même rôle qu'une vente régulière de riz. Pour les ménages bénéficiant d'une grosse somme en une seule fois, il est difficile de le gérer jusqu'à échéance du crédit car leurs besoins sont nombreux. L'échelonnage de l'octroi du crédit permettrait peut être d'améliorer sa gestion.

La pratique du GCV exclut donc les catégories les plus défavorisées qui n'ont pas une production de riz suffisante pour la mettre de côté. Le besoin urgent de ce riz pour les ménages limite leurs possibilités de spéculation.

De plus, le GCV semble mieux correspondre à des groupements où les paysans bénéficient d'une source d'argent extérieure, agricole ou non, pour couvrir certaines dépenses imprévues (enterrement, maladie).. Il arrive en effet que des groupements doivent faire face à un besoin urgent de trésorerie et une impossibilité de débloquer leur production de riz, ce qui pousse même certains à avoir recours aux usuriers.

✓ **Problèmes du local de stockage :**

A Sahasinaka, les groupements ne peuvent bénéficier d'un local de stockage mis à disposition par la commune ou par TIAVO. De nombreux groupements ont alors dû sacrifier une partie du logement de l'un des membres pour mettre en place un GCV.

Une solution suggérée par les groupements serait de créer un GCV à l'échelle des unions avec un appui financier extérieur de TIAVO, d'IA ou de la commune.

A Lokomby, un local de stockage est mis à disposition des agriculteurs mais les frais de stockage sont considérés trop élevés (2% par mois).

2.7.4 adaptation des groupements :

Ce sentiment de confiscation de la production et de perte de contrôle sur la vente et le stockage est la première cause de non adhésion au crédit de stockage TIAVO mentionnée par les groupements. Suite à des expériences peu concluantes vécues par certains groupements, d'autres ont adapté les principes du GCV de manière indépendante.

GCV indépendant

Un cas de GCV indépendant, observé à Lokomby montre comment les groupements se sont appropriés ce principe de stockage. A la récolte, le riz est stocké collectivement au village même. Ce système présente un double avantage pour les groupements : il permet d'éviter les frais de stockage à payer et de disposer d'un stock de riz en cas d'urgence.

Il présente cependant des limites. Les groupements doivent bénéficier d'une source de trésorerie (autres productions, salariat, activités extra agricoles) au moment du stockage pour compenser le blocage du riz et couvrir les besoins de PPN. La tentation de vendre le riz avant la hausse des prix est également forte.

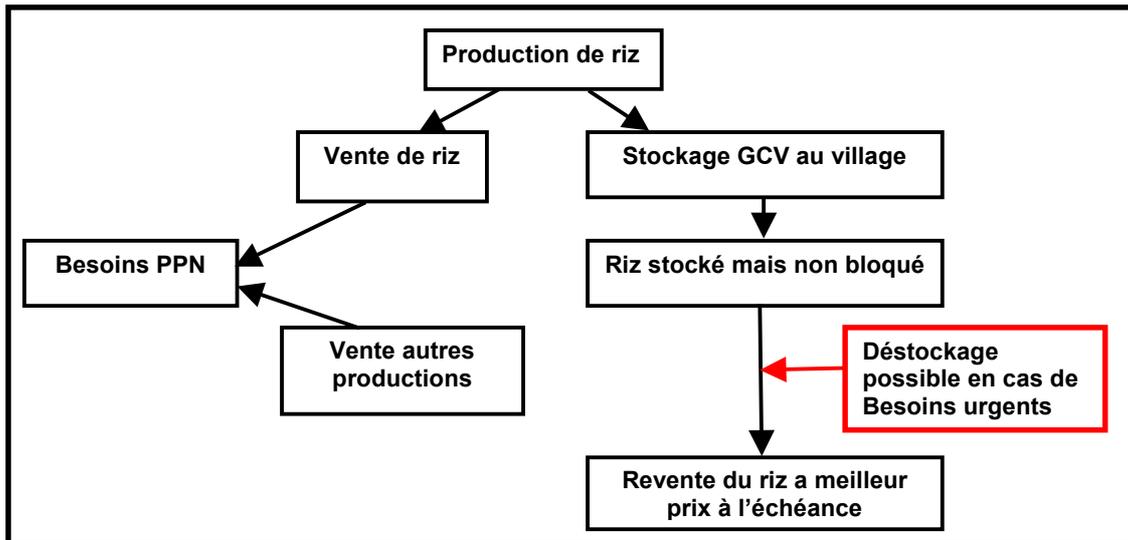


figure 52 : Fonctionnement d'un GCV indépendant (source personnelle).

crédit de campagne détourné pour spéculer sur le riz à travers le GCV :

Une autre idée a été évoquée par un groupement à Sahasinaka afin d'avoir plus de liberté quant au stockage de la production. Il s'agit d'utiliser l'argent d'un crédit de campagne pour acheter du riz à prix bas au moment de la récolte puis de le revendre à meilleur prix après stockage au village.

Ce système permettrait notamment de ne pas spéculer sur le riz produit et essentiellement dédié à la consommation et de conserver un stock mobilisable en partie en cas d'urgence.

Tout comme dans le cas du GCV indépendant, le groupement peut être tenté de vendre le riz avant la hausse des prix, ce qui peut compromettre ses capacités de remboursement du crédit de campagne à l'échéance. De plus, cette pratique consisterait à une fraude de la part des groupements, le crédit de campagne étant alors détourné de son utilisation initiale de financement d'activités productrices.

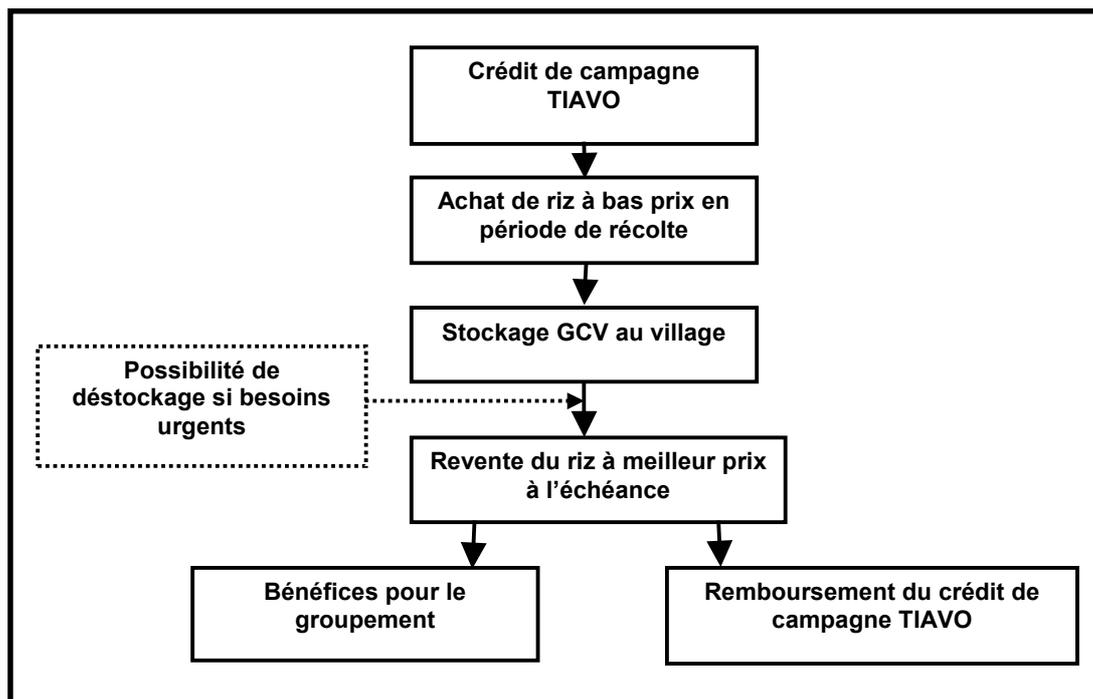


figure 53 : exemple de détournement du crédit de campagne pour spéculer sur le riz (source personnelle).

Le GCV est certes un service financier qui évite aux producteurs de vendre une partie de la production lorsque les prix sont bas. Cependant il est malheureusement bien souvent perçu comme un moyen de pression par TIAVO et comme un mécanisme de désappropriation de la production. Certains choisissent donc d'adapter le GCV à leur manière, en indépendant. Enfin, ce service financier reste réservé à ceux qui peuvent se le permettre.

2.8 AUTRES SERVICES FINANCIERS :

2.8.1 Le service d'épargne :

L'épargne préalable n'est pas obligatoire pour adhérer à TIAVO dans le cadre des groupements. Cependant ce service reste disponible pour ces derniers par le biais des groupements ou en individuel, deux types d'épargnes sont offerts :

- ✓ L'épargne à vue permet de placer son argent en sécurité contre le vol et la perte tout en le gardant disponible : les retraits et les dépôts d'argent sont possibles à tout moment sans aucun frais supplémentaire.
- ✓ L'épargne à terme permet de faire fructifier de l'argent en le plaçant pendant une durée minimum de deux mois renouvelables. Le montant minimal de chaque dépôt est de 10 000 Ar , les taux d'intérêt sont de 0,5%/mois.

La majorité des paysans enquêtés semblent intéressés par ce service d'épargne même s'ils n'y ont pas encore eu recours. Ceux qui ont tenté l'expérience paraissent satisfaits.

Cependant il est important de souligner que la plupart des membres des groupements à Sahasinaka souscrivent à l'épargne en tant qu'individu tandis qu'à Lokomby, elle est majoritairement collective. Des chiffres précis sur l'épargne des groupements ne sont pas disponibles, mais les enquêtes montrent que l'épargne est plutôt utilisée comme moyen de placement pour sécuriser l'argent (épargne à vue) contre les risques et les tentations de dépense. Elle représente en quelque sorte une assurance ou un fond de sécurité pour les ménages, cette somme d'argent mise de côté et facilement disponible permet d'affronter des problèmes graves (maladie, enterrement...). L'épargne à terme n'est pas perçue comme intéressante pour les groupements à cause du faible taux d'intérêt.

Enfin, l'épargne à titre individuel constitue un moyen indirect pour les membres des groupements d'avoir accès à la représentation dans les sections et de participer aux assemblées.

2.8.2 suggestions de crédit.

Services suggérés par les groupements :

Des demandes de création de nouveaux services financiers ont été émises par les groupements lors des enquêtes :

➤ Un crédit dédié à l'achat de zébus. Les enquêtés justifient le besoin de posséder des zébus pour faciliter le travail de la terre et l'utilisation de la fumure. Bien que non clairement mentionnée, l'acquisition de zébus permettrait également de constituer une épargne sur pied.

Le crédit petit élevage (poules, canards) ne les intéresse pas à ce jour du fait de l'absence de service vétérinaire. Ce service serait donc envisageable à condition de mettre en place simultanément un dépôt de produits vétérinaires au niveau des communes.

➤ Les enquêtés semblent globalement intéressés par la mise en service à venir du crédit bail.

➤ Un système de micro-assurance ou l'accès au crédit dépannage serait souhaité pour faire face aux cas d'urgences ou pour pallier les gros frais occasionnels.

➤ Les femmes sollicitent la mise en service de microcrédits pour financer les activités de confection artisanale, et surtout l'achat de matières premières, pendant les périodes où les opportunités de salariat sont réduites.

➤ A Lokomby, les groupements seraient intéressés par la mise en place d'un dépôt vente de produits agricoles pour minimiser les frais de transport et faciliter l'accès aux produits.

➤ L'union de Lokomby a également émis l'idée de mettre en place un GCV afin de financer l'achat d'engrais.

➤ A Sahasinaka, la création d'un GCV au niveau de l'union pour éviter les frais de plusieurs greniers et l'utilisation du logement familial serait souhaité.

Systèmes financiers informels autres que les prêts aux usuriers

Les exemples suivants issus des enquêtes montrent des adaptations des groupements face à certains services financiers qui n'existent pas ou qui ne répondent pas exactement à leurs besoins.

- Un des groupements rencontrés bénéficiait du service d'épargne collective de TIAVO mais d'aucun service de crédit. Afin de financer l'approvisionnement en intrants, un système de cotisation entre les membres du groupement était préféré au crédit et à ses taux d'intérêts jugés trop élevés.
- Un groupement a instauré un système d'entraide original entre les membres. A chaque fois qu'un individu bénéficie de l'entraide d'un des membres dans le travail, il reverse une somme équivalente à un salaire agricole journalier (1200 Ar/adulte, 500 Ar/enfant). dans une caisse commune. La somme récoltée permet ensuite la prise en charge des grosses dépenses collectives, lors des fêtes par exemple.
- Un groupement dont les membres appartiennent à la même famille utilise la vente du café comme fond de sécurité en cas de dépenses imprévues. Le produit de la cafetière commune (héritage laissé en commun) peut également être utilisé en crédit interne sans intérêt dans le cas où un des membres a besoin d'argent. Les membres bénéficient de crédit TIAVO de manière individuelle mais en cas de difficultés de remboursement ce fond commun peut être utilisé.

2.9 QUELS ECHANGES ENTRE LES ACTEURS DU PARTENARIAT ?

L'approche par service financier permet de mettre en évidence les mécanismes mis en jeu, il est intéressant d'étudier d'une manière plus globale le cadre des échanges entre les différents acteurs.

2.9.1 Les moyens de communication

La plupart des groupements adhérents témoigne avoir été informé pour la première fois de la possibilité de bénéficier des services offerts par TIAVO dans le cadre des groupements par des techniciens IA.

La communication entre les groupements et le partage d'expériences concluantes a permis à beaucoup d'être convaincus des avantages des services financiers. A Sahasinaka par exemple, de nombreux groupements ont adhéré à TIAVO après avoir entendu le témoignage du groupement de femmes FIMINA dont l'expérience était concluante.

De nombreuses communications sont diffusées par TIAVO par la radio, ce qui reste également un moyen très efficace pour sensibiliser les paysans en général très dispersés et parfois très éloignés de la caisse locale (jusqu'à 25km). Ces derniers déplorent cependant le caractère publicitaire de ces messages qu'ils ne jugent pas assez explicatifs et donc peu utiles. IA utilise également ce moyen de communication pour planifier les réunions aux villages ou faire part de séances d'information.

Enfin, un affichage des informations récentes est mis en place au niveau des caisses locales TIAVO et peut être consulté par les emprunteurs lors de chaque passage.

Le rôle des techniciens ainsi que les échanges entre les groupements restent primordiaux quant à la sensibilisation et l'adhésion de nouveaux groupements.

2.9.2 Peu de sensibilisation au risque

La communication autour des questions de financement reste très descriptive, les véritables enjeux ne sont pas évoqués.

Les agriculteurs sont très peu informés sur les risques encourus lors de l'emprunt malgré une demande de leur part. Il n'existe pas d'espace de réflexion autour des expériences de crédit permettant de se concerter et de réfléchir aux moyens de lutter contre les difficultés évoquées auparavant.

Des échanges entre différents groupements d'âge, de taille et de communes différentes pourraient être une solution. Des rencontres réalisées entre groupements par l'intermédiaire d'IA et/ou de TIAVO sont à envisager, et pourquoi pas la réalisation de jeux de rôle mettant en situation les paysans ?

2.9.3 Du protocole au terrain : L'encadrement en pratique

Comme l'indique le protocole de collaboration, TIAVO et IA doivent assurer des tâches distinctes dans l'accompagnement des groupements adhérents. Même si l'action d'IA est transitoire, la plus grande partie de l'encadrement lui est attribuée.

TIAVO doit essentiellement assurer des séances d'information pour expliquer le fonctionnement de l'IMF et les services offerts à deux niveaux : à Manakara, auprès des techniciens agricoles d'IA puis *in situ* auprès des groupements de paysans.

Elle doit également « former les membres des comités de caisse TIAVO à analyser les dossiers de crédit des groupements dans les meilleurs délais, et à travailler en collaboration avec les techniciens agricoles d'IA ». Les séances d'information semblent être efficaces puisque l'ensemble des groupements enquêtés ainsi que les techniciens et socio-organisateur se disent très clairement informés des services offerts par TIAVO.

Quant à Inter Aide, elle doit assurer la « formation » des techniciens puis des groupements encadrés. Le protocole n'établit pas clairement les objectifs de cette formation ni ses limites. En pratique, dès la deuxième saison, les dirigeants des groupements, président, secrétaire et trésorier, sont formés au montage de dossier de crédit et aux principes de financement de TIAVO. Bien qu'ils affirment avoir reçu une formation utile et nécessaire, à Manakara et dans les communes, la majorité d'entre eux ne se sent pas capable de gérer seul les crédits dès la troisième saison.

C'est également IA qui a la charge de suivre l'utilisation des crédits concernant les groupements créés. Ce suivi se fait uniquement par le contrôle de l'application des techniques (utilisation des engrais, achat de semences...).

Pour assurer cet encadrement, IA met à disposition des moyens humains. Les techniciens d'IA résident dans les villages à $\frac{3}{4}$ de leur temps et sont donc à proximité des paysans, même s'ils ne disposent pas de moyen de locomotion motorisé pour avoir accès aux zones les plus isolées. Le reste du temps, des bilans et des séances de formation pour le personnel d'IA ont lieu au siège de Manakara. Les socio-organisateur sont moins proches des paysans suivis mais restent néanmoins en contact avec ces derniers en réalisant des sorties hebdomadaires sur le terrain.

2.9.4 Peu d'échanges entre TIAVO et les groupements

En revanche, les agents de TIAVO et les groupements se rencontrent uniquement à deux moments :

- ✓ lors de la phase de démarrage du crédit : séance d'information, reconnaissance de parcellaire pour la détermination des garanties matérielles lors du dépôt de dossier puis du déblocage du crédit.
- ✓ A l'échéance du crédit au guichet lors du remboursement.

De la part de TIAVO, il n'y a donc pas de suivi de l'utilisation des crédits, ni de formation de gestion pour les groupements. Le principal contrôle est réalisé lors de l'examen du dossier qui va déterminer la solvabilité du groupement.

TIAVO a tout à fait conscience du manque de personnel pour assurer un encadrement poussé de ses adhérents. Le déplacement sur les zones d'intervention est difficile (relief accidenté, villages dispersés) et le guichetier et le conseiller crédits doivent déjà assumer seuls la gestion administrative des crédits.

Ce manque de moyen joue au détriment du suivi de crédit des groupements par TIAVO, comme disent les responsables de l'IMF *«plus de moyens amélioreraient beaucoup notre collaboration avec les groupement car on saurait vraiment que le crédit est bien utilisé »*.

2.9.5 Quel arbitrage entre les différents acteurs ?

Comme nous l'avons vu, le règlement des problèmes internes aux groupements dépend de chacun, aucune « loi » n'étant fixée dans ce cadre.

Inter Aide se porte garant des conséquences éventuelles d'un conseil technique erroné ou inapproprié sur les productions . Elle semble respecter cet engagement puisque l'exemple des semences de haricots de mauvaise qualité diffusés a montré qu'IA assurait la prise en charge en cas de faute de sa part. Les techniciens ayant commis des erreurs comme le non respect des avances fixées en première année, le gonflement de crédits doivent rembourser les dégâts encourus. Inter Aide veille à l'application de ce principe.

Quant à TIAVO, le nombre important de crédits ayant un retard supérieur à 180 jours montrent qu'elle n'a pas les moyens de suivre les adhérents ni un réel moyen de pression pour les obliger à rembourser dans les temps. Des mesures évoquées lors des restitutions à Lokomby ont cependant déjà été entreprises par TIAVO. Pour faire face à des impayés, TIAVO avait fait appel à la gendarmerie de la commune pour intervenir et ainsi saisir chez les emprunteurs tout ce qui était saisissable.

2.9.6 Après l'encadrement d'IA : quels échanges au sein des groupes formés ?

Il convient de se pencher sur la capacité des groupements à gérer de manière autonome la gestion des crédits à long terme puisque l'encadrement par IA est ponctuel.

Au sein des groupements, les dirigeants ont un rôle de gestion administrative des crédits : montage de dossier et responsabilités du remboursement. Ils ne sont pas formés pour être eux même formateurs.

De plus, il n'existe pas de paysans responsables de crédits comme il existe des paysans pairs ou des paysans traiteurs chargés de pérenniser les actions et de diffuser les enseignements concernant le crédit.

Les enquêtes ont par ailleurs mis en évidence le manque de sollicitation des paysans pairs en cas de difficultés. En effet, ils sont parfois considérés comme peu communicatifs ou peu crédibles car intégrés aux groupements, ils semblent peu écoutés. On peut également comprendre un certain manque de motivation de la part de ces paysans pairs qui portent une charge de travail supplémentaire sans être indemnisés.

Il faudrait peut être donc songer à la mise en place de paysans responsables de diffuser l'enseignement concernant les crédits, d'assurer leur formation et leur indemnisation.

On note donc un faible suivi et peu de contrôle d'une manière globale quant à l'utilisation des crédits par les groupements. Ces derniers ne bénéficient pas d'une formation assez précise sur la gestion des crédits au sein des groupements pour affronter les risques éventuels liés au crédit et leur permettant d'assurer une autonomie de gestion. Cette demande de formation est pourtant ressortie lors de l'étude et notamment lors des restitutions.

2.10 ANALYSE DES PERCEPTIONS ENTRE LES ACTEURS:

Afin de mieux comprendre le fonctionnement du partenariat, il semble intéressant de faire ressortir les différents points de vue de chaque acteur et voir comment ils se perçoivent les uns envers les autres. Les remarques les plus fréquentes sont résumées dans la figure 54 ci-après.

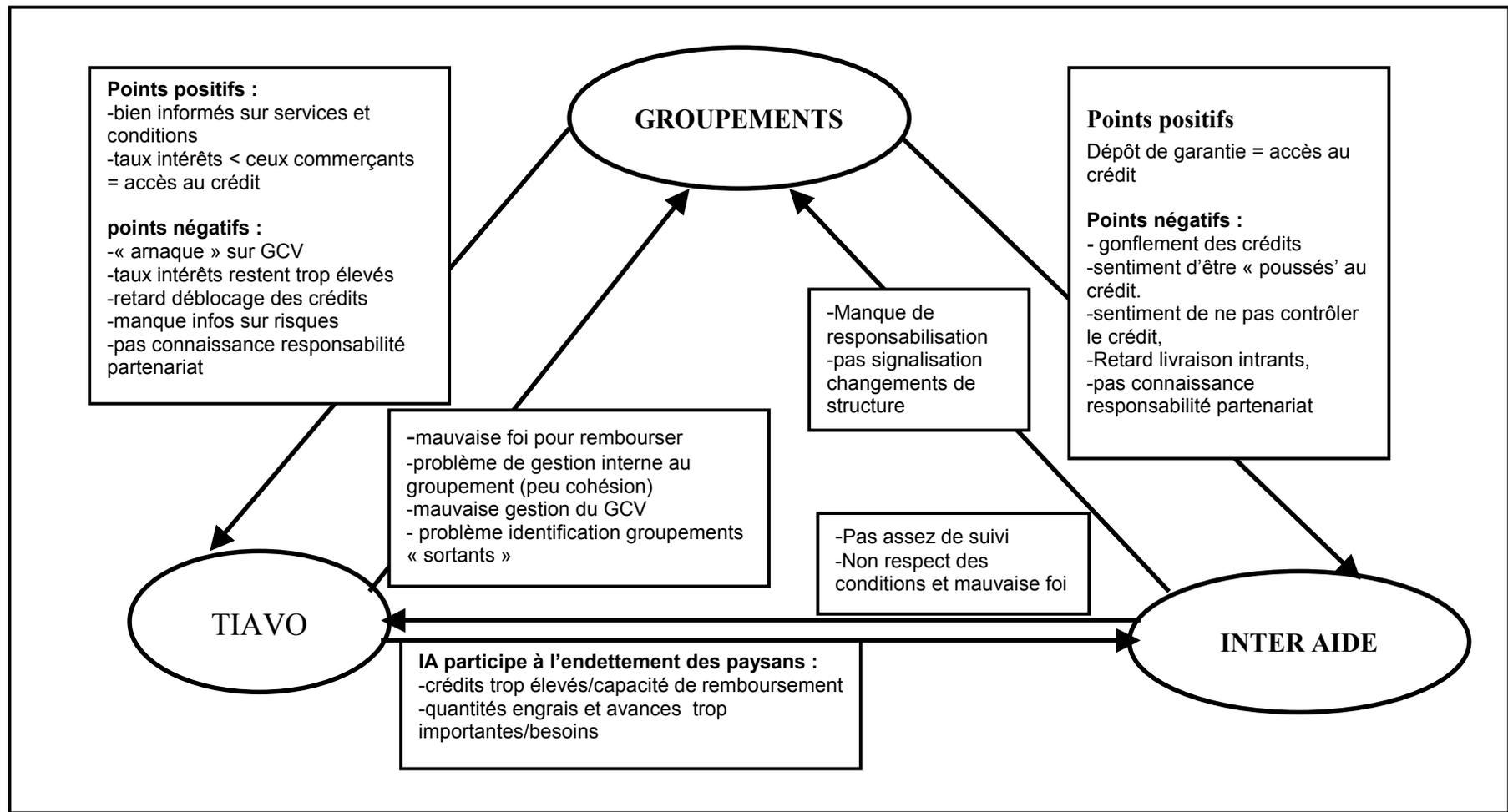


Figure 54 : perceptions entre les différents acteurs (source personnelle).

2.10.1 Des acteurs globalement satisfaits

Les groupements estiment être satisfaits des services offerts par TIAVO. Ils reconnaissent son utilité et son avantage pour l'accès au crédit par rapport aux usagers qui exercent des taux d'intérêts prohibitifs. Ils se sentent très bien informés sur la gamme et sur les conditions des services offerts.

Les services offerts par IA sont reconnus pour leur efficacité, le dépôt de garantie pris en charge par IA est notamment très apprécié.

Les bénéfices de la mise en place du partenariat ne sont pas remis en question ; TIAVO et IA sont tout à fait conscients des avantages que leur procure cette collaboration. L'ampleur des groupements concernés et l'évolution rapide des crédits octroyés en un temps très rapide prouve une certaine « efficacité » des actions.

Cependant, il ressort également des informations qui, bien que très subjectives, mettent en évidence des points de blocages, des critiques et des incompréhensions entre les différents acteurs.

2.10.2 Sentiment de gonflement de crédits

Certains groupements ont le sentiment d'être trop souvent « poussés » au crédit et considèrent que certains techniciens IA gonflent les montants par rapport aux besoins réels. TIAVO mentionne également des cas de gonflements de crédits par IA et estime que le montant des avances d'IA en première année est trop élevé. TIAVO considère qu'IA participe ainsi à l'endettement de certains groupements.

Toutes ces impressions pourraient être expliquées par la découverte récente des agissements d'un des techniciens d'IA: celui-ci surestimait les crédits entre le montage du dossier avec les groupements et son dépôt auprès de TIAVO, au déblocage il empochait la différence. Cette fraude a été révélée par l'équipe d'IA peu après la réalisation de cette étude.

2.10.3 Non respect des conditions initiales fixées de la part de TIAVO ?

Certains agents d'IA signalent la mauvaise foi de TIAVO pour le traitement de certains dossiers; des cas de non comptabilisation de remboursements perçus ou de modifications d'échéanciers lui auraient été rapportés.

Les groupements insistent lourdement sur ce qu'ils considèrent comme des abus de la part de TIAVO pour le crédit GCV.

La confrontation des différents acteurs lors des restitutions a mis en évidence des discours divergents à ce sujet ce qui ne nous permet pas de vérifier le fondement de ces informations.

2.10.4 Problème d'actualisation de l'information

Ce problème se présente à différents niveaux :

- TIAVO déplore un manque de clarté de la part des groupements qui, une fois sortis de la première période d'encadrement, ne signalent plus leur appartenance au partenariat. Ceci ne facilite pas le travail de traitement et de suivi de dossiers de l'IMF.
- IA déplore un manque d'actualisation des informations concernant les groupements : nombre de membres, fusion et divisions de groupements ne sont pas toujours signalés ce qui rend le suivi difficile.

IA et TIAVO devraient exiger une transmission d'un listing actualisé des groupements adhérents.

- Des modifications ont été apportées depuis la création du partenariat et il n'existe pas aujourd'hui de document écrit synthétisant les conditions actuelles. Ceci entraîne des incertitudes pouvant concerner par exemple le montant versé par TIAVO lors du stockage pour le GCV, celui du dépôt de garantie pris en charge par IA...Un cas plus grave est révélé par notre étude : comme nous l'avons vu, une version de la méthodologie d'intervention d'IA-DA Manakara inclue en toute logique le remboursement d'avances IA par le crédit de campagne.

2.10.5 Tendances à déléguer

IA considère que la gestion des crédits doit être assurée par TIAVO, tandis que pour cette dernière, les questions agricoles doivent être intégralement prises en charge par IA à travers le suivi technique et le conseil agricole. Or les techniciens IA sont censés être formés pour appuyer les paysans à mettre en place les crédits et les agents de TIAVO pour adapter les services financiers offerts aux producteurs. Un certain nombre des agents de TIAVO sont d'ailleurs eux-mêmes agriculteurs comme c'est le cas à Sahasinaka. Il ne s'agit donc pas ici d'un problème de compétence mais plutôt de tendance à déléguer de la part de chaque organisme.

La réalisation d'une formation commune entre les agents locaux de TIAVO et les techniciens IA pourrait permettre des échanges de compétences et surtout une amélioration du travail de collaboration.

Le cas des retards est également très révélateur : des erreurs semblent avoir été commises de la part de chaque partie quant à la demande de dossier, le déblocage du crédit, la commande et la livraison des intrants. En revanche, chacun a tendance à rejeter la faute sur l'autre et à ne pas admettre les siennes.

Un espace de discussion et de réflexion institutionnalisé devrait être mis en place entre les responsables d'IA, de TIAVO et des groupements afin de clarifier les problèmes en cours. Il pourrait ainsi être géré au niveau des communes comme c'est le cas par exemple lors des foires agricoles.

2.10.6 Manque de clarté quant aux responsabilités de chacun

Au-delà du fait que les informations ne soient pas actualisées dans un document écrit, des informations de base ne sont pas clairement transmises auprès des groupements.

Ces derniers souhaiteraient connaître plus en détail le fonctionnement de TIAVO et avoir une explication sur des taux d'intérêts jugés trop élevés.

Les groupements récemment créés ont du mal à évaluer l'évolution des responsabilités d'IA dès la fin de l'encadrement, peu sont notamment au courant du devenir du dépôt de garantie. Nombreux sont ceux qui déplorent un manque de suivi de la part du technicien, alors que celui-ci n'est plus censé se charger de cette tâche.

Il ressort une confusion des rôles de TIAVO et d'IA par les groupements. Ils ne sont pas mis au courant des règles fixées entre ces deux parties et n'ont pas connaissance du protocole de collaboration.

Les groupements sont par ailleurs exclus du protocole. Ce détail n'est pas anodin. Il semblerait plus juste d'intégrer les groupements dans la constitution d'un nouveau document de base mettant en jeu chaque acteur. Ceci pourrait instaurer une certaine responsabilisation des groupements, dont le manque est souvent mentionné par TIAVO et IA.

Comme nous l'avons vu précédemment, les membres des groupements ne peuvent être élus ni voter lors des assemblées générales des sections. Pour pouvoir accéder à cette représentation, une solution serait qu'ils ouvrent un compte épargne à titre individuel.

Une autre solution serait d'élire au sein des groupements et des unions un représentant qui adhérerait à titre individuel, pourquoi pas un paysan pair ou un paysan responsable de crédit, pour pouvoir peser sur les décisions prises au sein de la section au nom de l'ensemble des membres.

<p>Un manque de communication entre les différents acteurs, de clarté et d'actualisation, d'échanges de compétences et d'intégration des groupements dans les documents de base du partenariat sont relevés. Un espace de discussion adéquat doit être mis en place afin de débloquer cette situation.</p>
--

Des recommandations quant à l'amélioration des échanges entre les trois parties sont résumées dans la figure 55 ci-après.

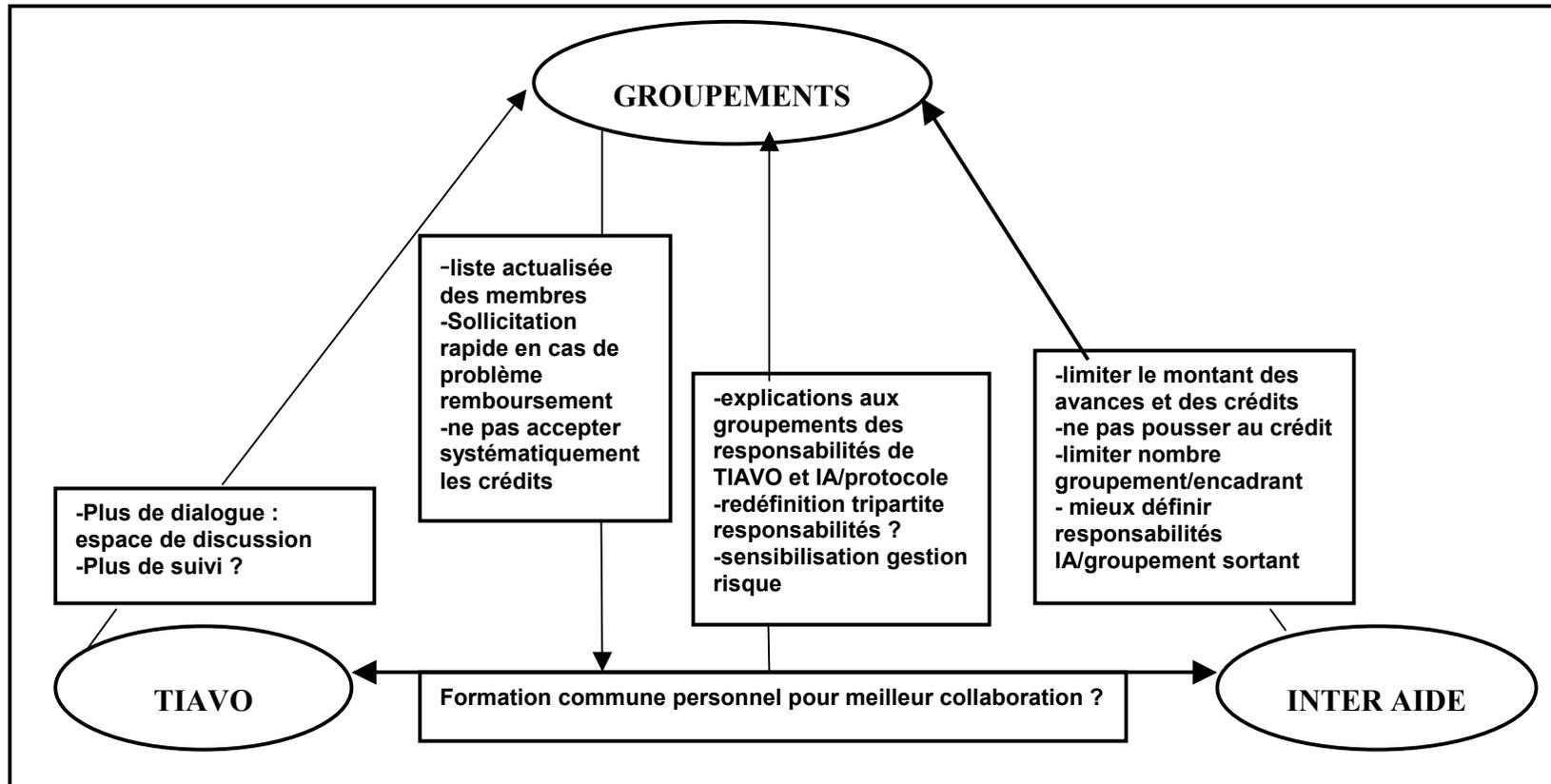


Figure 55 : suggestions d'amélioration au sein du partenariat (source personnelle).

2.11 SUGGESTIONS POUR LE PARTENARIAT A MANANJARY :

Des opportunités de départ à saisir

Pour IA Mananjary, les conditions initiales sont différentes puisque la mise en place des caisses TIAVO dans ce district est simultanée avec celle de la mise en route des crédits. Ceci offre une opportunité à saisir pour l'équipe. Une définition conjointe des objectifs et des responsabilités de chacun pourrait être construite dès le début de la collaboration. De plus, le responsable des caisses TIAVO de Mananjary est une personne d'expérience et reconnue pour ses compétences ce qui est un plus pour le partenariat à venir.

La création de ce partenariat doit s'inspirer de l'expérience de Manakara afin d'assurer une harmonisation des discours et des actions sur le terrain, en croisant les enjeux et les contraintes pesant sur chaque partenaire.

TIAVO rencontrant quelques difficultés pour son développement, l'IMF ne sera pas en mesure de faire de nouveaux investissements pour des ouvertures de nouvelles caisses cette année. C'est pour cette raison qu'elle a envisagé une solution temporaire de « caisse tournante » à Mananjary dont l'objectif principal est de susciter des adhésions.

La collaboration avec IA serait d'autant plus intéressante pour diffuser les actions de TIAVO, sans oublier que le district de Mananjary marqué par peu d'intervention restreint les possibilités de partenariat pour chacun.

Et pour la suite ?

Les suggestions émises pour le partenariat étudié à Manakara sont valables pour celui de Mananjary. Un échange d'expérience entre les deux projet doit être maintenu, d'autant plus que les équipes doivent fonctionner sur un projet commun dès 2007.

Une synthèse des principaux points à retenir suivant les différentes étapes d'intervention prévues par le projet est proposée dans l'encadré suivant. Nous développerons cependant certains points.

Informations concernant la capacité de financement des ménages :

A travers le diagnostic agraire réalisé à Mananjary, l'étude particulière des trésoreries des ménages par types nous permet de donner quelques indications sur les capacités financières des ménages et ainsi des pistes de réflexion quant aux montants des crédits proposés.

D'une part, l'idée de fixer le montant des avances IA en première année à 20 000 Ar nous semble judicieuse car la majorité des ménages modélisés ont une trésorerie nette inférieure à 40 000 Ar.

De plus, le solde net annuel de trésorerie peut être considéré comme indicateur de la capacité d'autofinancement d'un ménage. En effet, tout en tenant compte de l'ensemble des consommations, il représente le montant annuel dégagé par un ménage et donc ses capacités à investir. Il est à estimer à hauteur de :

- ✓ 150 000 Ariary pour la catégorie des ménages les plus capitalisés, avec un maximum à 350 000 Ar.
- ✓ 40 000 Ariary pour la catégorie intermédiaire,
- ✓ quant à la catégorie des ménages les plus défavorisés, on peut considérer que les capacités d'autofinancement sont nulles. En effet, bien que certains de ces ménages dégagent un solde positif, il reste faible puisque toujours inférieur à 5 000 Ar. Mais surtout, il ne faut pas oublier que ces ménages rencontrent déjà des difficultés pour financer leur alimentation. Ils se rationnent tout au long de l'année et la part des dons dans leur alimentation reste importante.

L'analyse des trésoreries par catégorie voir par type, pourrait permettre de mettre en place un plafonnement de crédit adapté à chacun. Ce plafonnement pourrait également être progressif, en augmentant saison après saison les montants accordés selon les preuves fournies pour chaque groupement du respect des délais et des conditions fixées.

Enfin, n'oublions pas que ces montants ont été évalués à partir d'études de trésorerie sur une année normale. Le montant des crédits appliqués doit donc tenir compte des risques liés à l'agriculture.

Quelle pérennisation des actions menées ?

Bien que les fonctions d'IA soient annoncées comme transitoires, l'étude menée à Manakara montre le sentiment d'abandon des groupements lorsqu'ils ne sont plus suivis directement par IA.

Bien qu'ayant reçu une formation sur le fonctionnement global des crédits, les dirigeants des groupements et des Unions se sentent peu capables d'affronter seuls la gestion de ce crédit. La formation et l'indemnisation de paysans responsables de pérenniser l'enseignement de la gestion des crédits semblerait très utile à ce stade. Le souhait de bénéficier d'une formation sur les risques liés au crédit est récurrent et concerne aussi bien les groupements que les techniciens IA.

Les groupements doivent assurer seuls les fonctions d'IA, et ce dès le retrait de cette dernière. Une responsabilisation des groupements est donc primordiale. Il convient d'insister sur l'importance du rôle à jouer par les groupements en ce qui concerne le dialogue et la transmission d'informations actualisées les concernant.

Enfin, le projet « filières vivrières » étend son intervention sur une période de cinq ans contrairement à Manakara. L'allongement de l'intervention pourrait permettre à l'équipe d'IA de mettre l'accent sur l'autonomisation et la formation des groupements à gérer les crédits.

Au préalable

- Définition d'une politique commune d'action comportant les rôles complémentaires et les responsabilités de chacun pour une collaboration étroite des acteurs.
- Exiger de la part de chaque partenaire des documents écrits clairs et actualisés synthétisant les méthodologies d'intervention et les conditions liées aux services offerts.
- Intégrer les groupements intéressés pour l'élaboration d'un protocole représentant une ligne d'action tripartite.

Atelier de réflexion rassemblant les différents acteurs ?

- Travail en collaboration pour une recherche de zones d'implantation des caisses TIAVO et des *fonkotany* d'intervention d'IA.
- Réfléchir sur les possibilités d'adaptation des avances en première année
- Maintenir un plafond par paysan
- Approfondir la piste de diversification de la gamme d'intrants
- Favoriser la formation de groupements ayant des liens préexistants ou des affinités
- Limiter la taille des groupements [7-10 membres].

Dès la mise en place des crédits

- Favoriser les groupements dans lesquels la cohésion sociale semble forte
- La prudence s'impose : le crédit se veut stratégique et non systématique
- Evaluer les besoins individuels des membres :
 - ✓ approfondir la piste de la diversification de la gamme d'intrants
 - ✓ Analyser la capacité de remboursement des groupements : élaboration d'un calendrier de trésorerie mettant en évidence les principales productions : quantité produite, destination, période de vente ou de récolte
 - ✓ Analyser les besoins des ménages/type : utilisation de l'étude des besoins en PPN
- Fixer une limite des crédits.
- Organiser des séances d'information à l'ensemble des membres des groupements adhérents sur les risques liés aux crédits

Pourquoi pas des exercices de jeux de rôle ?

- Mettre l'accent sur la formation
 - ✓ des techniciens sur la gestion des crédits et le travail en collaboration étroite avec TIAVO, formation commune avec les agents de TIAVO
 - ✓ des dirigeants des groupements
 - ✓ des personnes responsables de la gestion des crédits pour pérenniser l'enseignement à l'échelle des unions, pourquoi pas réfléchir dès à présent sur une possible indemnisation de ces acteurs ?

Durant l'encadrement

- Organiser régulièrement des espaces de réflexion permettant des échanges entre les différents acteurs.
- réaliser des contrôles rétrospectifs en lien avec TIAVO : adaptation possible de l'écheancier, régler la question des garanties matérielles. Transmission de la liste de paysans douteux
- mettre l'accent sur la responsabilisation des Unions

CONCLUSION

Cette étude met en évidence la pertinence des actions menées par IA sur la côte Sud Est malgache. En effet le contexte agricole des zones d'intervention d'IA, globalement similaire sur les districts de Manakara et Mananjary, justifie les actions d'intensification et de structuration du monde rural. Le programme « Développement dynamique des filières vivrières par l'intensification agricole et l'appui aux organisations paysannes dans les districts côtiers de la région Vatovavy-Fitovinany » va dès 2007 harmoniser les orientations et les actions D'IA sur les deux districts.

Ce programme va cependant restreindre le domaine d'action d'IA par une focalisation sur l'appui au développement des productions vivrières. L'abandon de l'appui au développement des cultures commerciales semble préjudiciable. Sans pour autant remettre en cause l'importance du vivrier, cette ré-orientation risque de pénaliser le développement de cultures stratégiques pour les ménages comme la banane ou le café. En revanche, la période d'intervention plus longue, va pouvoir permettre d'accentuer la formation et l'autonomisation des groupements, gage de pérennisation des actions d'IA.

L'étude soulève une des grandes limites actuelles de la microfinance : les services financiers proposés excluent les plus « pauvres des pauvres ». En effet, la majorité des services mis à disposition par TIAVO ne sont pas accessibles à tous. Le GCV nécessite une période de stockage du riz handicapante pour ceux qui ont peu de ressources. La caution solidaire, garantie de remboursement des groupements, peut être tout de même être une source d'exclusion en éliminant ceux qui ont les plus grandes difficultés pour rembourser.

Cette limite est également valable pour IA un principe d'action majeur est de toucher en priorité les populations les plus démunies. En effet les catégories les plus défavorisées disposent des moyens de production très limités, minimisant l'impact des actions actuelles d'IA.

En matière de financement, le défi pour IA Mananjary va être de permettre aux groupements d'éviter les difficultés de remboursement des crédits TIAVO et des avances IA rencontrées à Manakara.

Le cadre du partenariat entre L'IMF TIAVO, IA et les groupements offre des avantages pour tous. Les problèmes rencontrés à Manakara doivent être une source d'enseignement pour l'équipe.

Une vision globale des systèmes de production pourrait permettre d'assouplir les montants des crédits offerts. L'analyse des capacités de financement des ménages pourrait éviter d'avoir recours au crédit, qui doit par ailleurs rester utile et adapté et non systématique. Le partenariat en cours d'élaboration à Mananjary devrait permettre de partir sur des bases claires, en prenant soin d'y intégrer les groupements. TIAVO et IA doivent miser sur l'harmonisation des discours et sur l'institutionnalisation des espaces de réflexion afin d'améliorer le travail de collaboration.

Un autre défi pour IA, aussi bien à Manakara qu'à Mananjary est d'assurer la pérennisation de leurs actions qui sont transitoires. La constitution de groupements et d'unions solides et avisés, en mettant l'accent sur la formation semble nécessaire à ce stade de l'intervention.

Bibliographie citée et consultée :

- AFRACA-CIRAD-CTA-DGCID-ENDA GRAF-FIDA-Réseau CERISE, 2002. *La microfinance au service de l'agriculture familiale, séminaire international 21-24 janvier 2002, Dakar, Sénégal*. MAE, série partenariat, 36 p.
- AUBERT S., FOUILLERON B., 2006. *Café, litchis et stratégies paysannes. Identification de produits porteurs pour les agriculteurs de Vohipeno, analyse diagnostic des filières café vert Robusta et litchi frais, Madagascar*. Mémoire DAT, CNEARC, 160 p.
- BEAUJARD, P., 1983. *Princes et paysans, les Tanala de l'Ikongo, un espace social du Sud-est de Madagascar*, L'Harmattan, 670 p.
- BEAUVAL V., RANDRIANARISOA J.D, RASOANAIVO S., 2006. *Rapport provisoire d'évaluation des activités à Manakara du volet irrigation et du volet agricole de l'ONG Inter Aide*. BEST/GAEC de Varanne, 43 p.
- BOCKEL L., 2003. *Filière riz et pauvreté rurale à Madagascar : déterminants d'une stratégie de réduction de la pauvreté rurale et politiques publiques de développement. Résumé de la thèse*. Université de Metz, faculté de droit, d'économie et d'administration, 423 p.
- BOYE S , HAJDENBERG J., POURSAT C, 2006. *Le guide de la microfinance, microcrédit et épargne pour le développement*. Editions d'Organisation, 304 p.
- DABAT M.H, JENN-TREYER O., GRANDJEAN P. VALLOIS P., DU PORTAL D., CHALVIN A., 2006. *Innovation technique et réduction de la pauvreté à Madagascar: débat revisité sur la pertinence du système de riziculture intensive*. Colloque international « La pauvreté rurale à Madagascar : caractéristiques, dynamique et politiques publiques ». Antananarivo, 15-16-17 novembre 2006. CNEARC/CIRAD/SMB/IPNR/Inter Aide.
- DABAT M.H, 2003. « *Systèmes de culture et riziculture durable* », *Activités en économie*. Rapport d'activités 2002-2003. PCP/SCRID, 47 p.
- DOSSO, M., RUELLAN, A., (1993). *Regards sur le sol*, Edition Foucher, Paris, 192 p
- FERRATON, N., COCHET, H., BAINVILLE, S., (2002). *Initiation à une démarche de dialogue : Etude des systèmes de production dans deux villages de l'ancienne boucle du cacao (Côte d'Ivoire)*. Dossier pédagogique agridoc : observer et comprendre un système agraire, les éditions du GRET, 134p.
- GUIGNAND J, WEISZROCK N. 2006. *Perspective de développement du riz pluvial au sein des exploitations agricoles au regard de la politique agricole de madagascar*. Mémoire DAT CNEARC, 239p
- INTER AIDE, 2005. *rapport d'activités IA-DA 2005*.

JOSEPH A, RASOFOLO P, 2000.. *Un zoom sur les observatoires ruraux de la région de Tuléar et de Fianarantsoa*. Réseau des Observatoires Ruraux, 2000. Sécurité alimentaire et pauvreté. 13p

LAPENU C., WAMPFLER B., 1997. *Le microfinancement dans les pays en développement, Evolution, théories et pratiques*. Les bibliographies du CIRAD, 306 p.

LAPENU C (CERISE), 2002. *La microfinance au service de l'agriculture familiale, séminaire international 21-24 janvier 2002, Dakar, Sénégal*. Fiche d'approfondissement du séminaire de Dakar n°4, Le taux d'intérêt en question. CNEARC, CIRAD.

LAPENU C, FOURNIER Y., 2002. *La microfinance au service de l'agriculture familiale, séminaire international 21-24 janvier 2002, Dakar, Sénégal*. Fiche d'approfondissement du séminaire de Dakar n° 8, Potentialités et limites de la caution solidaire. CERISE/ IRAM.

LELART M, 2005. *De la finance informelle à la microfinance*. AUF et Editions des archives contemporaines, 112 p.

LENTIER D., MARTIN X., 2004. *Les périodes de soudure, déterminant de la sécurité alimentaire des ménages agricoles ? Le cas de la zone rurale de Manakara-Sud –est de Madagascar*. Mémoire en vue de l'obtention du diplôme d'ingénieur de l'ENITAC, CNEARC, 70 p.

MEFB/DGE, 2004. *Le riz à Madagascar*. Revue d'information économique N°17. Direction Générale de l'Economie/Ministère de l'économie, des finances et du budget, 12 p.

MOYART M., DUFLOS E., LATORTUE A., LECUYER F., ISERN J., RAUCH H., 2005. *Revue de l'efficacité de l'aide pour la microfinance (CLEAR), Madagascar*. CGAP, 45p.

REPUBLIQUE DE MADAGASCAR, 2002. *Politique de Développement rizicole*. Ministère de l'agriculture, de l'élevage et de la pêche/unité de politique de développement rural, 21 p.

PERRIN J.N, RANDRIANARIVELO B., RAZAFINDRAKOTO H., 2004. *Analyse des options d'amélioration de l'accès des ruraux aux services financiers pour favoriser l'investissement dans le secteur agricole*. Accès des ruraux aux services financiers N°84793. Union Européenne, Contrat-cadre commission, 133 p.

RANDRIANARISOA JC, 2003, *Analyse spatiale de la production rizicole malgache*. in *Agriculture, pauvreté rurale et politiques économiques à Madagascar* CORNELL, FOFIFA, INSTAT, USAID.

JOSEPH A., RASOLOFO P., ?. *Réseau des observatoires ruraux (ROR), Sécurité alimentaire et pauvreté, un zoom sur les observatoires ruraux de la région de Tuléar et*

de Fianarantsoa. Cellule sécurité alimentaire de l'union européenne à Madagascar/RESAL, 13 p.

RAZAFY, A., 1999. Générations sacrifiées, *le courrier de l'UNESCO*, juin 1999, p.7 .

REBOUL, C., (1976). Mode de production et système de culture et d'élevage. *Economie rurale*, n°112.

SEBILLOTTE, M., (1990). Système de culture, un concept opératoire pour les agronomes. In : *Les systèmes de culture*. Combe, L., Picard, D., INRA, p. 165.

TERPEND N, 1997. – *Guide de l'approche. Le cas de l'approvisionnement et de la distribution des produits alimentaires dans les villes*. Editions FAO, Collection « Aliments dans les villes », DT/18-97F, 26p.

Unité de Politique Pour le Développement Rural (UPDR), 2001. *Monographie de la région du Sud-Est*. 151 p.

UPDR, FAO (RAFP), 2001. *Diagnostic et perspectives de développement de la filière riz à Madagascar*. FAO, 91 p.

WAGNER E, 2004. *Etude et mise en place d'un système de crédit solidaire dans la région du Lac Alaotra, Madagascar*. Institut d'Etudes politiques de Toulouse/CIRAD, 86 p.

WAMPFLER B., RALISON E., RAMIARAMANANA J., ROESCH M., 2003. *Etude de l'impact du réseau des caisses d'épargne et de crédit agricole (CECAM) de Madagascar*. Analyse de l'impact du réseau CECAM Principaux résultats de la première année d'étude (2003), version provisoire. Union européenne/CECAM, 35 p.

WAMPFLER B., RABENASOLO L., 2001. Evaluation du Programme d'appui à l'Organisation Paysanne FIFATA (Madagascar), rapport final. Cirad-tera N°47/01, 66p.

WAMPFLER B, 2006. Cours d'introduction à la microfinance. CNEARC, option Ecodev.

Sites internet consultés:

Site de la microfinance à Madagascar, <http://www.madamicrofinance.mg/historique.htm>, page consultée le 20/11/2006.

Site internet du portail de la microfinance : <http://www.lamicrofinance.org/section/faq> , page consultée le 20/11/2006

Site internet du PNUD : http://hdr.undp.org/hdr2006/pdfs/report/french/09-Table_FR2.pdf consulté le 5/11/2006

Site internet de l'institut national de la statistique : <http://www.instat.mg/MADA/indic.htm> consulté le 5/11/2006

Site internet de la FAO : http://www.fao.org/es/ESS/yearbook/vol_1_2/pdf/Madagascar.pdf consulté le 5/11/2006

<http://www.fao.org/rice2004/fr/p9.htm> consulté le 11/11/2006

Table des illustrations

figure 1 : carte de Madagascar	Erreur ! Signet non défini.
figure 2 : graphique de l'évolution de consommation journalière calorique/habitant à madagascar par décennie de 1979 à 2002. (source :fao 2004) .	Erreur ! Signet non défini.
Figure 3 : graphique d'évolution comparée de la production, des importations et de la disponibilité en riz/habitant à Madagascar entre 1960 et 2000. (Source : Instat, Minagri in UPDR FAO 2000)	Erreur ! Signet non défini.
Figure 4 : localisation des zones d'études sur la carte de la région Vatovavy-Fitovinany. (source : SIRSA Manakara 2006)	Erreur ! Signet non défini.
Figure 5 : Diagramme ombrothermique du district de Manakara. (Source : moyenne mensuelle de la période 1985-2002, LENTIER et MARTIN, 2004)	Erreur ! Signet non défini.
Figure 6 : carte de localisation des axes de communication de la cote sud-est. (source cartographie hachette tourisme).....	Erreur ! Signet non défini.
figure 7 : carte de la durée de période de soudure à Madagascar. (source : Recensement des communes 2001, programme Ilo, Cornell University/FOFIFA/INSTAT	Erreur ! Signet non défini.
Figure 8 : réunion de formation d'un socio-organisateur d'IA auprès d'un groupement de producteurs. (source personnelle)	Erreur ! Signet non défini.
figure 9 : restitution des résultats terrain aux ménages de Morafeno. (source personnelle).....	Erreur ! Signet non défini.
Figure 10 : calendrier de l'organisation générale de l'étude :	Erreur ! Signet non défini.
Figure11 : représentation illustrée du transect du fokontany de Morafeno. (source personnelle).....	35
figure 12 : sol haut de pente sous caféiers. (source personnelle).....	37
figure 13 : Sol sur flanc de colline. (source personnelle)	38
figure 14 : sol de bas de pente sous caféiers. (source personnelle).....	39
figure 15 : sol sur zone de bas fond cultivé. (Source personnelle)	39
Figure 16 : zone de plateaux herbeux à <i>aristida</i> . (source personnelle)	40
figure 17 : synthèse de la dynamique agraire du fokontany de Morafeno.....	45
Figure 18 : représentation des différentes trajectoires possibles des ménages au cours de leur vie	55
figure 19 : défriche brûlis sur <i>tanety</i> . (source personnelle)	57
Figure 20 :Calendrier de travail du riz aquatique pour 1 bidon semé (8 ares). (source personnelle).....	58
Figure 21 : calendrier de travail du système riz pluvial/manioc/jachère courte pour un bidon (10 ares)	61
Figure 22 : culture de manioc sur tanety en premier plan et de riz pluvial en arrière plan. (source personnelle).....	62
Figure 23 : Calendrier de travail du système pois de terre pour (10 kapokes) 2 ares. (source personnelle).....	63
Figure 24 : Calendrier de travail pour 100 pieds de caféiers en phase productive. (source personnelle).....	64
Figure 25 : association de café et babaniers sur une parcelle. (source personnelle).....	65
Figure 26 : parcelle de canne à sucre en bas de colline . (source personnelle).....	66
Figure 27 : Dispositif de distillation artisanale du toaka gash.....	67
Figure 28 : diversité des cultures sur un jardin de case. (source personnelle).....	68

Figure 29 : graphique représentant la création de richesse à l'are des différents systèmes de culture.....	71
Figure 30 : graphique représentant la rémunération du temps de travail des différents systèmes de cultures (source personnelle).....	72
Figure 31 : flux entre les différents acteurs locaux. (source personnelle et LENTIER et MARTIN 2004)	75
Figure 32 : représentation des grandes périodes de récolte , de dépense et d'opportunité de salariat des ménages.....	76
Figure 33 : calendrier annuel de trésorerie du ménage capitalisé diversifié. (source personnelle).....	84
Figure 34 : calendrier annuel de trésorerie du ménage capitalisé axé sur le vivrier. (source personnelle).....	85
Figure 35 : calendrier annuel de trésorerie du jeune ménage capitalisé ayant bénéficié d'un héritage. (source personnelle).....	86
Figure 36 : calendrier annuel de trésorerie du jeune ménage en phase d'établissement. (source personnelle).....	88
Figure 37 : calendrier annuel de trésorerie du ménage établis avec salariat. (source personnelle).....	90
Figure 38 : calendrier annuel de trésorerie du ménage établis sans salariat. (source personnelle).....	90
figure 39 : calendrier annuel de trésorerie du ménage spécialisé dans les cultures commerciales. (source personnelle).....	91
Figure 40 : calendrier annuel de trésorerie du ménage ayant subit un choc. (source personnelle).....	93
Figure 41 : calendrier annuel de trésorerie du ménage type femme seule. (source personnelle).....	94
figure 42 : calendrier annuel de trésorerie du ménage type salariée permanente. (source personnelle).....	95
figure 43 : comparaison des revenus agricoles des ménages par rapport au seuil de survie.....	96
Figure 44 : Evolution du nombre de groupements formés par IA et adhérents à TIAVO entre 2003 et 2005 (source : BEAUVAL, 2006)	117
figure 44 : Exemple d'utilisation du crédit de campagne pour le remboursement des avances IA. (source personnelle).	121
figure 45 : Exemple de retards d'utilisation des crédits ou des produits et conséquences. (source personnelle).....	122
Figure 46 : exemple de retard de remboursement du à des prix bas à l'échéance. (source personnelle).....	122
figure 47 : exemple de difficulté due à l'utilisation du crédit de campagne pour l'utilisation de plusieurs activités agricoles. (source personnelle).	123
Figure 48 : conséquences des aléas climatique sur le remboursement des emprunts. (source personnelle).....	123
figure 49 : Schéma de principe de fonctionnement du GCV. (source personnelle).	132
Figure 50 : Utilisation du GCV pour le remboursement du crédit de campagne et ses conséquences (source personnelle).	133
Figure 51 : Les différents moyens de pression utilisés par TIAVO évoqués par les groupements. (Source personnelle).....	134
figure 52 : Fonctionnement d'un GCV indépendant (source personnelle).	136
figure 53 : exemple de détournement du crédit de campagne pour spéculer sur le riz (source personnelle).	137

Figure 54 : perceptions entre les différents acteurs (source personnelle).....	143
Figure 55 : suggestions d'amélioration au sein du partenariat (source personnelle)...	147

Table des tableaux

Tableau 1 : importance du riz et du manioc dans les dépenses alimentaire par catégorie de ménage. (source personnelle).....	79
Tableau 2 part des dépenses alimentaires totales dans le revenu des ménages par catégorie.....	80

TABLE DES MATIERES

introduction.....	Erreur ! Signet non défini.
1 contexte de l'étude, problématique et méthodologie ..	Erreur ! Signet non défini.
1.1 PRESENTATION DE L'ILE	Erreur ! Signet non défini.
1.1.1 Contexte général de Madagascar	Erreur ! Signet non défini.
1.1.2 un contexte politico économique instable depuis l'indépendance	Erreur !
Signet non défini.	
1.1.3 Stratégie actuelle de développement de Madagascar.	Erreur ! Signet non défini.
1.1.4 le secteur agricole	Erreur ! Signet non défini.
1.1.4.1 L'agriculture : pilier de l'économie malgache.....	Erreur ! Signet non défini.
1.1.4.2 Importance du riz à Madagascar	Erreur ! Signet non défini.
1.1.4.3 Dégradation de la sécurité alimentaire à Madagascar...	Erreur ! Signet non défini.
1.1.4.4 faible structuration du milieu rural	Erreur ! Signet non défini.
1.2 Cadre de l'étude, attentes de l'ong IA :	Erreur ! Signet non défini.
1.2.1 Présentation générale de l'ONG IA :	Erreur ! Signet non défini.
1.2.2 Le contexte régional : des zones d'intervention défavorisées et enclavées	Erreur ! Signet non défini.
1.2.2.1 Situation géographique, relief :	Erreur ! Signet non défini.
1.2.2.2 Le risque climatique.....	Erreur ! Signet non défini.
1.2.2.3 Le Milieu humain : une relative pression démographique et la	
prédominance Tanala	Erreur ! Signet non défini.
1.2.2.4 Communication et échanges : une région enclavée	Erreur ! Signet non défini.
1.2.2.5 Caractéristiques générales de l'agriculture de la région :	Erreur ! Signet non défini.
1.2.2.6 Contexte institutionnel :	Erreur ! Signet non défini.
1.2.2.7 Réflexion autour de la notion de sécurité alimentaire :	Erreur ! Signet non défini.
1.2.2.8 Synthèse des principaux atouts et contraintes pour l'agriculture	Erreur ! Signet non défini.
1.2.3 Le programme de développement agricole à Manakara : ..	Erreur ! Signet non défini.
1.2.3.1 Objectifs du programme de développement agricole ...	Erreur ! Signet non défini.
1.2.3.2 Méthodologie de l'intervention:	Erreur ! Signet non défini.
1.2.4 Le projet « filières vivrières » :	Erreur ! Signet non défini.
1.2.4.1 Le Projet et sa mise en place.....	Erreur ! Signet non défini.
1.2.4.2 Objectifs et Méthodologie d'intervention :	Erreur ! Signet non défini.
1.2.5 les attentes d'IA et objectifs de l'étude.....	Erreur ! Signet non défini.
1.2.5.1 Etude des réalités agricoles sur une zone précise dans le district de	
Mananjary :	Erreur ! Signet non défini.
1.2.5.2 Etude locale de l'amont des filières vivrières dans le district de	
Mananjary :	Erreur ! Signet non défini.
1.2.5.3 Etude du partenariat IMF TIAVO/ groupements/IA	Erreur ! Signet non défini.

1.3	problématique de l'étude, Démarche suivie et hypothèses	Erreur ! Signet non défini.
1.3.1	problématique initiale et son évolution.....	Erreur ! Signet non défini.
1.3.2	Problématique finale et hypothèses de travail:	Erreur ! Signet non défini.
1.4	Méthodologie suivie :	Erreur ! Signet non défini.
1.4.1	Choix de réalisation d'un diagnostic agraire en réponse à la demande d'IA :	Erreur ! Signet non défini.
1.4.2	Réalisation du diagnostic	Erreur ! Signet non défini.
1.4.2.1	Observations préliminaires, délimitation de la zone.....	Erreur ! Signet non défini.
1.4.2.2	Lecture paysagère et présentation aux autorités	Erreur ! Signet non défini.
1.4.2.3	Entretiens historiques.....	Erreur ! Signet non défini.
1.4.2.4	Entretien sur les trajectoires des ménages .	Erreur ! Signet non défini.
1.4.2.5	Typologie	Erreur ! Signet non défini.
1.4.2.6	Entretien sur les systèmes techniques de cultures, données économiques	Erreur ! Signet non défini.
1.4.2.7	Caractérisation des systèmes de productions.....	Erreur ! Signet non défini.
1.4.2.8	Etude des trésoreries des ménages à partir de cas réels	Erreur ! Signet non défini.
1.4.2.9	Restitution du travail terrain	Erreur ! Signet non défini.
1.4.2.10	Synthèse des résultats	Erreur ! Signet non défini.
1.4.2.11	Caractéristiques et limites de la méthode	Erreur ! Signet non défini.
1.4.3	Méthodologie de l'évaluation du partenariat .	Erreur ! Signet non défini.
1.4.3.1	Entretiens préliminaires	Erreur ! Signet non défini.
1.4.3.2	Elaboration des questionnaires	Erreur ! Signet non défini.
1.4.3.3	Confrontation, mise en commun des résultats	Erreur ! Signet non défini.
1.4.3.4	Restitution de notre travail.....	Erreur ! Signet non défini.
1.4.4	Organisation générale de l'étude:	Erreur ! Signet non défini.
2	Resultats du diagnostic agraire réalise sur le <i>fonkotany</i> de Morafeno.....	33
2.1	Milieu naturel et potentialités: une zone de collines soumise à l'érosion et la riziculture aquatique des bas fonds.....	34
2.1.1	Climat, maîtrise de l'eau et techniques.....	34
2.1.2	Végétation naturelle et faune	34
2.1.3	Caractéristiques et mise en valeur des différentes zones agro écologiques:	37
	Zone 1 : zone de haut de pente autour des villages.....	37
	Zone 2 : zone de versant de colline.....	38
	Zone 3 : bas de pente	39
	Zone 4 : bas fonds.....	39
	Zone 5 : plateaux herbeux.....	40
2.1.4	Fonctionnement de la société Tanala :.....	40
2.1.5	Organisation sociale :.....	41
2.1.6	autorité locale et pouvoir coutumier :.....	41
2.1.7	obligations sociales :.....	41
2.1.8	Fragilité des mariages traditionnels et phénomène « femmes seules » :	42

2.1.9	Evolution de la société <i>Tanala</i> :	42
2.2	dynamique agraire :	43
2.2.1	La période pré coloniale : un système agraire basé sur l'abattis brûlis des <i>tanety</i>	46
2.2.2	Période coloniale : désenclavement, appropriation du milieu et de la main d'oeuvre	46
2.2.3	Les héritages de la colonisation (1960-1980)	46
	Le départ des colons et la création du fonkotany de Morafeno :	46
	Une main d'œuvre familiale libérée	47
	Evolutions foncières :	47
2.2.4	Ces vingt dernières années : paupérisation des exploitations, un nouvel équilibre vivrier/commercial	47
	Diminution des rendements vivriers et crise du café (1980 à nos jours)	47
	Une pression foncière forte sur les rizières	48
2.3	Une typologie basée sur des trajectoires particulières à l'échelle des ménages	49
2.3.1	objectif des enquêtes ménages, méthodologie :	49
2.3.2	Des catégories plus ou moins favorisées :	49
2.3.2.1	Catégorie des ménages en difficulté:	49
2.3.2.2	Catégorie intermédiaire	51
2.3.2.3	Catégorie des ménages capitalisés	52
2.3.3	des trajectoires déterminantes :	54
	Importance de la situation initiale :	54
	Facteurs de détériorations ou d'améliorations des situations : la chance !	54
	L'entraide et la solidarité familiale jouent également un rôle majeur	54
2.4	systèmes de culture, d'Élevage et de transformation :	56
2.4.1	la défriche brûlis	56
2.4.2	Les cultures annuelles	57
2.4.2.1	Importance de la riziculture aquatique :	57
2.4.2.2	le système riz pluvial manioc indispensable mais risqué	60
2.4.3	Développement du pois de terre malgré le <i>fady</i>	63
2.4.4	Cultures pérennes et semi pérennes élément essentiel de la trésorerie des ménages	63
2.4.4.1	Des caféiers peu rentables mais source de trésorerie à une période clé	63
2.4.4.2	La banane, entrée régulière de trésorerie	64
2.4.4.3	La canne à sucre : transformation illégale mais très rémunératrice	66
2.4.4.4	Le Litchi, culture de rente par excellence	67
2.4.4.5	Développement de nouvelles cultures commerciales	68
	La cannelle : un potentiel intéressant mais un marché inexistant	68
	Le girofle, une culture en développement	68
2.4.5	Jardin de case	68
2.4.6	Les systèmes d'élevages extensifs	69
2.4.6.1	L'élevage de zébu : travail, capital et prestige	69
2.4.6.2	Les basses cours principalement réservées pour les fêtes	70
2.4.6.3	L'élevage porcin : un potentiel intéressant pour les ménages en difficulté	70
2.4.7	Systèmes d'activité	70
2.4.7.1	Le salariat agricole	70
2.4.7.2	L'artisanat	71

2.5	Comparaison des résultats technico économiques des systèmes de cultures..	71
2.6	Résultats technico économiques des systèmes de production	74
2.6.1	Flux entre les différents acteurs locaux :	75
2.6.2	Consommation des ménages.....	76
2.6.2.1	La consommation en Produits de Première Nécessité.....	77
2.6.2.2	Consommation alimentaires	78
2.6.2.3	Estimation du seuil de survie.....	80
2.6.3	Analyse technico économique des systèmes de productions.....	80
2.6.3.1	Les systèmes de production capitalisés	82
2.6.3.2	Catégorie intermédiaire.....	87
2.6.3.3	les ménages en difficulté.....	92
2.6.4	Comparaison des systèmes de production	96
2.6.5	Conclusion	97
2.6.6	Pertinence des actions d'inter aide par rapport aux exploitations présentes sur la zone.	98
2.7	Comparaison avec le diagnostic agraire effectué à Manakara :.....	99
2.8	Valorisation du diagnostic agraire par les équipes d'IA :	101
2.9	réflexions a posteriori.	102
	Conclusion du diagnostic agraire.....	103
3	Etude du partenariat entre TIAVO, IA et les groupements :	107
3.1	Présentation générale du secteur de la microfinance :.....	107
3.1.1	Qu'est ce que la microfinance ?.....	107
3.1.2	Histoire de la microfinance dans les PVD	108
3.1.3	Les principaux modèles de microfinance actuels:	108
	Les modèles mutualistes	108
	Le modèle solidaire.....	109
	Les systèmes bancaires	109
3.1.4	Les limites de la contribution de la microfinance à l'agriculture	109
3.2	La microfinance dans le cadre malgache.....	110
3.2.1	Développement de la Microfinance à Madagascar :.....	110
3.2.2	Les principaux acteurs de la microfinance à Madagascar	111
3.2.3	Un secteur en croissance mais toujours fragile.....	112
3.3	L'Institut de Microfinance TIAVO :.....	112
3.3.1	Création du réseau	112
3.3.2	L'IMF TIAVO aujourd'hui	112
3.3.3	Les services offerts	113
3.3.4	Fonctionnement des caisses et évolution récente :	113
3.4	Présentation générale du partenariat :.....	114
3.4.1	Emergence du Partenariat des actions entre IA et TIAVO	114
3.4.2	Responsabilités d'IA et de TIAVO dans le cadre du partenariat.....	114
3.4.3	Conditions spéciales accordées par TIAVO aux groupements.....	115
3.4.4	Services offerts aux groupements.....	115
3.4.5	Mise en place des crédits dans le cadre du partenariat	116
3.4.6	Une évolution rapide du nombre de groupements adhérents.....	117
3.4.7	Nécessité de faire le point:.....	117
3.4.8	Démarche :	118
3.5	De nombreux avantages pour les paysans :	118
3.5.1	L'accès au crédit :	118
3.5.2	Dépôt de garantie initial permettant de poursuivre les crédits	118

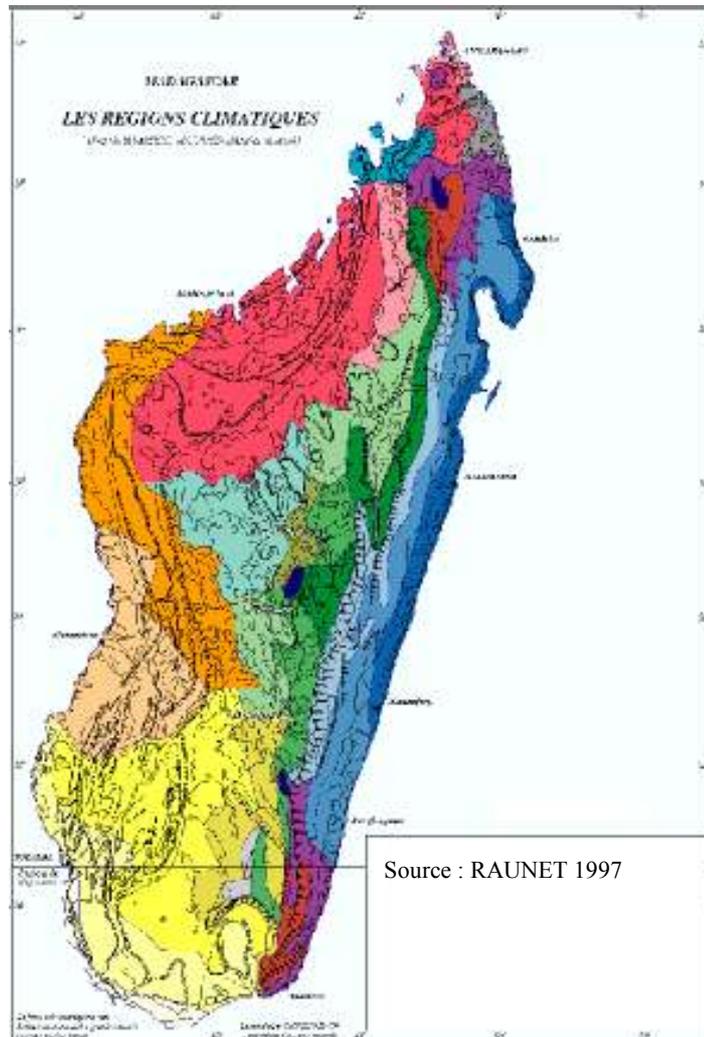
3.5.3	Amélioration du niveau de vie des ménages agricoles et des possibilités de capitalisation :	119
3.6	Le crédit de campagne	119
3.6.1	Rappel du principe du crédit de campagne :	119
3.6.2	Conditions spécifiques au crédit de campagne:	119
3.6.3	les difficultés liées au crédit de campagne.....	120
	Utilisation du crédit de campagne pour le remboursement des avances IA.	120
	Les problèmes de retards par rapport au calendrier cultural :	121
	Prix des produits agricoles bas à l'échéance du crédit :	122
	Crédits de campagne finançant plusieurs activités agricoles à la fois :	122
	Aléas climatiques :	123
	Cas de mauvaise qualité des intrants livrés :	123
	Manque d'analyse globale des moyens de production :	124
	Problème d'adaptation des conseils techniques IA ?.....	124
	Manque de responsabilisation des paysans.....	124
	Les rumeurs.....	124
	Absence de règlement sur les flux d'argent ou de produit :	124
	Garantie matérielle :	125
	Difficultés liées aux groupements:	126
	Quelques suggestions d'amélioration :	127
3.7	Le crédit de stockage ou GCV :	131
3.7.1	Principe	131
3.7.2	Conditions de crédit :	132
3.7.3	Les difficultés liées au GCV :	132
	Le GCV comme garantie de remboursement.....	132
	Limites du GCV.....	134
3.7.4	adaptation des groupements :	135
	GCV indépendant	135
	crédit de campagne détourné pour spéculer sur le riz à travers le GCV :.....	136
3.8	autres services financiers :	137
3.8.1	Le service d'épargne :	137
3.8.2	suggestions de crédit.....	138
	Services suggérés par les groupements :	138
	Systèmes financiers informels autres que les prêts aux usuriers	139
3.9	Quels échanges entre les acteurs du partenariat ?.....	139
3.9.1	Les moyens de communication.....	139
3.9.2	Peu de sensibilisation au risque	140
3.9.3	Du protocole au terrain : L'encadrement en pratique	140
3.9.4	Peu d'échanges entre TIAVO et les groupements :	141
3.9.5	Quel arbitrage entre les différents acteurs ?.....	141
3.9.6	Après l'encadrement d'IA : quels échanges au sein des groupes formés ?	141
3.10	Analyse des perceptions entre les acteurs:.....	142
3.10.1	Des acteurs globalement satisfaits	144
3.10.2	Sentiment de gonflement de crédits.....	144
3.10.3	Non respect des conditions initiales fixées de la part de TIAVO ?	144
3.10.4	Problème d'actualisation de l'information :	145
3.10.5	Tendance à déléguer :	145
3.10.6	Manque de clarté quant aux responsabilités de chacun	146
3.11	suggestions pour le partenariat à Mananjary :	148

Des opportunités de départ à saisir	148
Et pour la suite ?	148
Informations concernant la capacité de financement des ménages :	148
Quelle pérennisation des actions menées ?	149
Conclusion	151
Bibliographie citée et consultée :	153
Table des illustrations	157

Table des annexes

Annexe 1 climat général de Madagascar	171
Annexe 2 : principe des méthodes des Systèmes de Riziculture Intensive ou Améliorée	173
Annexe 3 : Analyse fonctionnelle de la filière du riz paddy à Madagascar	175
Annexe 4 : définition des concepts utilisés pour le diagnostic agraire	177
Annexe 5 : critères de choix des fokontany pour les interventions d'IA dans le district de Mananjary	179
Annexe 6 : définition et explication du calcul des valeurs économiques	181
Annexe 7 : guide d'entretien des groupements adhérents au partenariat.....	183
Annexe 8 : Guide d'Entretien des responsables TIAVO caisse locale.....	185
Annexe 9 : quelques données techniques sur les systèmes de culture.....	187
Annexe 10° : évolution des prix des principaux produits de la zone.....	189
Annexe 11 : Détails des calcul économiques des systèmes de culture	191
Annexe 12 : le matériel agricole et son amortissement	193
Annexe 13 : illustration imagée des opérations culturales sur le riz aquatique	195
Annexe 14 : estimation du seuil de survie	197
Annexe 15 : Type 8.....	199
Annexe 16 :Type 9.....	201
Annexe 17 :Type 7.....	203
Annexe 18 : Type 4a.....	205
Annexe 19 : Type 4b.....	207
Annexe 20 :Type 4c.....	209
Annexe 21 : Type 5.....	211
Annexe 22 :Type 3.....	213
Annexe 23 : Type 2.....	215
Annexe 24 :Type 1.....	217
Annexe 25 : détail de la formation des Revenus Agricoles des ménages.....	219
Annexe 26 : schéma d'organisation du réseau TIAVO	221
Annexe 27 : résultats du réseau TIAVO entre 1999 et 2004	223

Annexe 1 climat général de Madagascar



	PLUVIOMETRIE ANNUELLE (mm)	TEMPERATURE MOYENNE D'UN MOIS LE PLUS FRAIS				NOMBRE DE MOIS SECS (P < 50 mm)
		$t > 20^{\circ}$	$15^{\circ} < t < 20^{\circ}$	$10^{\circ} < t < 15^{\circ}$	$0^{\circ} < t < 10^{\circ}$	
PER-HUMIDE	$P > 2\,000$					3-4
						1-2 0
HUMIDE	$1\,500 < P < 2\,000$					5-6
						3-4
						1-2 0
SUB-HUMIDE	$1\,000 < P < 1\,500$					7-8
						5-6
						3-4 1-2
SUB-ARIDE	$600 < P < 1\,000$					7-8
						5-6 3-4
ARIDE	$400 < P < 600$					7-8
TRES ARIDE	$P < 600$					9-11

Annexe 2 : principe des méthodes des Systèmes de Riziculture Intensive ou Améliorée

D'après LENTIER et MARTIN, 2004 :

Le système de riziculture intensive (SRI) :

Le SRI, conçu et développé à Madagascar, a pour objectifs d'augmenter de manière conséquente les rendements sans pour autant réaliser de lourds investissements matériels et monétaires, avec la même fumure et les mêmes semences. La méthode se base sur le fort pouvoir de tallage du riz dans les 20 premiers jours après le semis.

Le principe de la méthode se base sur quatre innovations par rapports aux pratiques usuelles de la région:

-Un semis clair (300 à 600 g par 10 m²) recommandé sur pépinière sèche par opposition aux pépinières irriguées pratiquées sur un portion de rizière avec semis en boue.

-Un repiquage en ligne de plants très jeunes (entre 8 et 15 jours), brins par brins, très espacés (de 25*25 cm à 40*40 cm). Ce repiquage doit se faire dans une boue fine et épaisse, suite à un planage méticuleux.

-Une sarclage précoce (10-15 jours après le repiquage) et répété de 2 à 4 fois à la houe rotative permettant le contrôle des adventices et une oxygénation des racines.

Une gestion minutieuse de la lame d'eau par des assecs fréquents du repiquage à la montaison, le maintien de 5 à 10 cm d'eau à partir de la floraison et un assèchement complet de la rizière dès la courbure des épis.

La méthode nécessite du travail supplémentaire pour les opérations de sarclage et le suivi de l'irrigation. Il s'agit donc avant tout d'une intensification par le travail. Une bonne maîtrise de la lame d'eau est nécessaire à l'application de cette technique.

Les avantages du SRI sont : une augmentation nette des rendements (de 50 à 200% d'augmentation suivant les sources bibliographiques), une économie de semences, une économie d'eau.

Le système de riziculture amélioré (SRA) :

La SRA (Système de Riziculture Améliorée) est une version moins strict du SRI qui tolère un repiquage jusqu'à 30 jours après le semis, 2 sarclages mécaniques ou manuels et une gestion moins contraignante de la lame d'eau pour de moindres rendements.

Annexe 3 : Analyse fonctionnelle de la filière du riz paddy à Madagascar

STADE	FONCTION	AGENT	PRODUITS
AMONT	Approvisionnement en intrants	FOFIFA ONG Vendeurs d'intrants locaux	Semences Engrais Produits phyto
	Approvisionnement en matériel et équipement	Vendeurs de matériel et d'équipement locaux	Sarcluse manuelle Charettes Charrue Herse à bœuf sarcluse Pulvérisateur Angady / faucille
	Aménagement des infrastructures	Petits Périmètres Irrigués (BM-UE) Travaux publics / Génie Rural Projet PADANE ONGs	Réseaux d'irrigation Routes Pistes Structuration paysanne
ENVIRONNEMENT DE LA PRODUCTION	Encadrement technique	PNVA, projet PADANE ONGs	Technique culturale Structuration paysanne
	Gestion foncière	Service des Domaines Projet PADANE ONGs	Délivrance titres fonciers
	Financement	Institutions Financières (OTIV) ONGs	Crédits
PRODUCTION	Culture du paddy	Paysans Collecteurs semi-gross.	Paddy
AVAL	Transformation en riz	Décortiqueurs	Riz Son / balle
	Collecte	Collecteurs semi-gross.	Achat-vente paddy/riz
	Commercialisation de gros	Grossistes Décortiqueurs	Paddy Riz local Riz importé
	Commercialisation de détail	Détaillants Décortiqueurs Collecteurs semi-gross.	Riz local Riz importé

Analyse fonctionnelle de la filière du riz paddy à Madagascar, élaboré par M.H.DABAT, CIRAD.

Annexe 4 : définition des concepts utilisés pour le diagnostic agraire

*« Un **système agraire** peut être défini comme « permettant de comprendre l'état, à un moment donné de son histoire, le fonctionnement et les conditions de reproduction du secteur agricole d'une société. Le concept de système agraire englobe à la fois le mode d'exploitation et de reproduction d'un ou plusieurs écosystèmes, les rapports sociaux de production et d'échange qui ont contribué à sa mise en place et son développement, ainsi que les conditions économiques et sociales d'ensemble. » (Cochet, 2000 dans Ferraton, Cochet et Bainville, 2002).*

*« Le **système de production agricole** est un mode de combinaison entre terre, force et moyens de travail à des fins de production végétale et animale, commun à un ensemble d'exploitations. Un système de production est caractérisé par la nature des productions, de la force de travail (qualification), des moyens de travail mis en œuvre et par leurs proportions » (Reboul, 1976)*

***Un système de culture** est :*

« l'ensemble des modalités techniques mises en œuvre sur des parcelles traitées de manière identique. Chaque système de culture se définit par :

- la nature des cultures et leur ordre de succession.

- les itinéraires techniques appliqués à ces différentes cultures, ce qui inclut le choix des variétés pour les cultures retenues » (Sebillotte, 1982).

*« Un **système d'élevage** est un ensemble d'éléments en interaction dynamique organisé par l'homme en vue de valoriser des ressources par l'intermédiaire d'animaux domestiques pour en obtenir des productions variées (lait, viande, cuirs et peaux, travail, fumure, etc.) ou pour répondre à d'autres objectifs. » (Landais E., 1992)*

Annexe 5 : critères de choix des fokontany pour les interventions d'IA dans le district de Mananjary

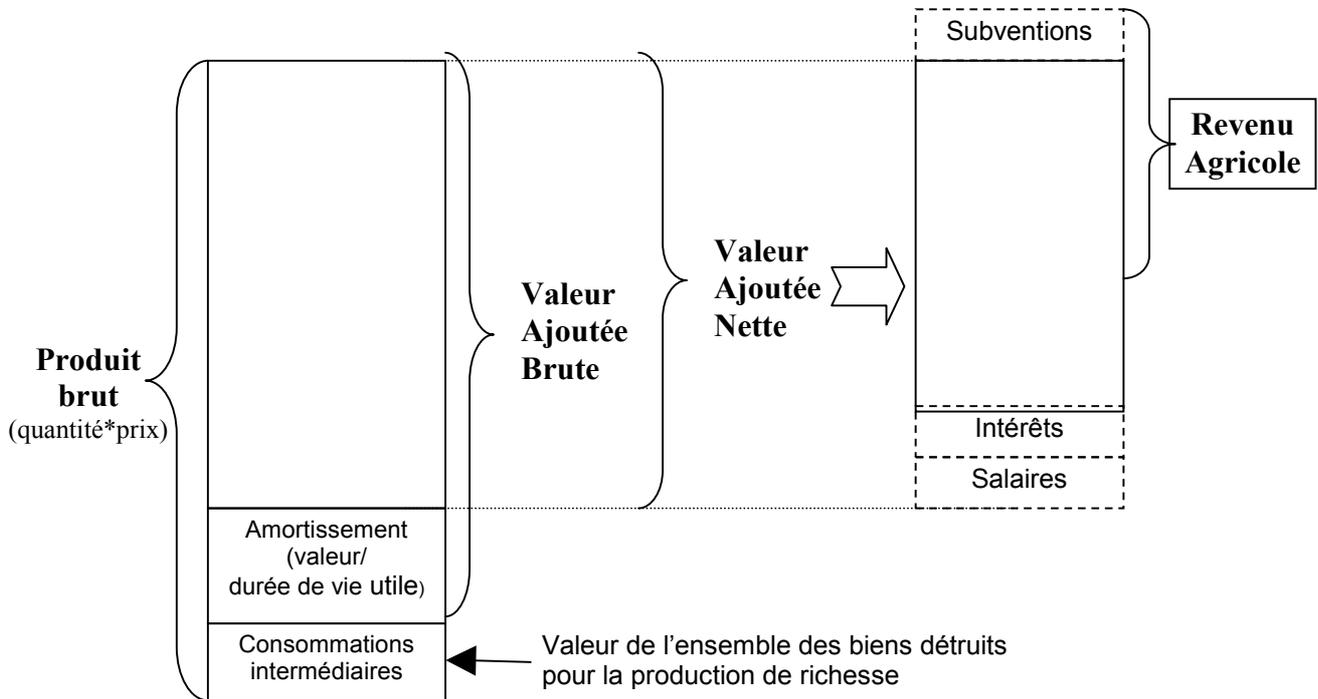
COMMUNES	Criteres	Motivation	Accessibilité	Dispersion hameau	Durée soudure	S rizière	VH	Pb inondat°	Barrage	dist / TIAVO	Accès marché	activité concurrente	pb sociaux	Total
AMB II	Ambohimirina II	4	3	2	3	6	3	2	2,5	3	3	6	6	43,5
ANTSENAV	Morafeno	6	3	1,5	2,5	5	3	2,5	2	3	3	6	6	43,5
AMB II	Ampasimazava	6	2	3	2	6	3	2	1	3	3	6	6	43
AMB II	Ambinanifasina	6	1,5	3	1	6	3	2	2	3	3	6	6	42,5
TSIATOS	Anosimparihy	6	3	1,5	2,5	6	2,5	1,5	1,5	2	3	6	6	41,5
ANTSENAV	Sahafotahina	6	2	2	2	3	3	3	1	3	3	6	6	40
ANTSENAV	Ambodimanga	6	2,5	2,5	2	4	2,5	3	1	3	3	6	4	39,5
TSIATOS	Ankaronga	5	3	2	2	5	2	3	1,5	2	2	6	6	39,5
TSIATOS	Anivorano	6	2	2	3	4	3	3	1	2	1	6	4	37
MORAFENO	Morafeno	5	2	1	2	6	3	2,5	1	2	3	2	6	35,5
ANTSENAV	Irondro	4	3	2	1	4	2	2,5	1	3	3	4	6	35,5
KIANJAV	Fotobohitra	2	3	3		2	1	3	1	3	3	6	2	32
ANTSENAV	Ambohitsara	5	1	2	3	4	1,5	1	2	3	3	4	2	31,5
ANTSENAV	Ambodiara	5	1	2	3	4	1,5	1	2	3	3	4	2	31,5
ANTSENAV	Ankazotokana	3	3	2	3	3	2	3	1	2	2	3	4	31
TSIATOS	Ambatoharanana	3	3	1	2	5	2,5	1,5	1	1	2	3	6	31
KIANJAV	Ambohitsara	2	3	1	3	2	1	3	1,5	3	3	6	2	30,5
MAROK	Marokarima	4	2	1,5	3	2	2	1,5	1	1	1	6	5	30
TSIATOS	Volomborona	3	2	1	3	6	2	1	1	2	3	4	2	30
MAROK	Ambalapaiso	3	2	3	2	4	3	2	1,5	1	1	4	2	28,5
MORAFENO	Manakana	4	1	1	1,5	6	3	1	2	1	3	2	3	28,5
MAROK	Ambaladara	3	2,5	1	2,5	4	2	1,5	1	1	3	2	4	27,5
MAROK	Antanjona	6	3	2	2,5	2	2	1,5	1	1	2	2	2	27

Notation de 1 à 6 ; plus la note est élevée, plus l'appréciation par critère est bonne

fokontany retenus par le programme IA-DA de Mananjary pour développer ses actions

fokontany sélectionné pour mener le diagnostic agricole

Annexe 6 : définition et explication du calcul des valeurs économiques



décomposition de la Valeur Ajoutée Brute (VAB), la Valeur Ajoutée VAN et le Revenu agricole

La valeur ajoutée brute :

$$VAB = \sum (PB - CI)$$

Elle mesure la richesse produite par l'agriculteur.

La productivité de la terre :

C'est la création de richesse obtenue par unité de surface. Elle traduit le caractère plus ou moins intensif du système de culture. Cet indicateur permet de comparer l'efficacité des systèmes de culture, surtout quand la terre est un facteur limitant

La rémunération du travail :

C'est la création de richesse obtenue pour chaque journée de travail consacrée à ce système.

Le revenu agricole :

$RA = VAN + \text{revenu des salariés MOF} - \text{intérêt sur les emprunts} + \text{intérêts sur les prêts} - \text{salaire des ouvriers temporaires et permanents}$

Annexe 7 : guide d'entretien des groupements adhérents au partenariat

Groupement : Localité

Nombre de membres total/partenariat:

Bénéficiaire du partenariat IA/TIAVO depuis : (nouveau groupement/groupement sortant)

✓ **Historique du groupement :**

Quel système de crédit préexistant ?

Comment ont-ils été informés à l'origine ?

Pourquoi ont-ils choisis d'adhérer ? (avantages, témoignages de paysans adoptants ?)

Comment s'est créé le groupement ?

Difficultés lors du montage de dossier ?

Evolution de crédits ? (adoption abandon...)

✓ **Analyse des services actuels :**

Crédits actuels :

Crédits de campagne : caractéristiques générales (volume, utilisation, remboursement)

Quelle satisfaction (avantages tirés)?

Quelles difficultés (recouvrement) ?

Quelles améliorations possibles ?

crédits de stockage : caractéristiques générales (volume, utilisation, remboursement)

Quelle satisfaction ?

Quelles difficultés (problèmes avec les collecteurs au déstockage, gestion des stocks) ?

Quelles améliorations possibles ?

autres types de crédit :

nouveau crédit bail (achat de petit matériel)

demande pour cultures de rente (stockage ?) et pour petit élevage ?

autres suggestions ?

pour tous types de crédits : quelles sont les difficultés principales au niveau du remboursement ?

quelles sont les causes de retard dans le recouvrement des crédits ? les conséquences ?

quelle amélioration possible ?

✓ **Relation avec TIAVO :**

- vision globale de TIAVO : points forts/ points faibles

- quel est selon vous le rôle de TIAVO dans le partenariat ?

- suivi/formation satisfaisant ?

- problème lors du remboursement (non déduction du remboursement de petits montants < 30 %)

- si problème de recouvrement échéances : réflexe dialogue avec caisses pour arrangement possible ?

✓ **Relation avec IA :**

- vision globale : points forts/ points faibles

- quel est selon vous le rôle d'IA dans le partenariat ?

- suivi/formation satisfaisant ?

- problème de retard dans livraison/calendrier cultural ?

✓ **fonctionnement interne :**

- bonne entente entre les membres du groupement ?

- abandon/entrée de certains membres ?

- bonne cohésion ?

✓ **Autres :**

suggestions amélioration changements crédits (ex : suppression des frais de fonctionnement)

suggestions de nouveaux crédits dans cadre du groupement ?

✓ **si cas d'un groupement sortant :**

évolution du suivi et du volume des crédits.

Si problème : signalisation systématique que le groupement est encore sous responsabilité d'IA ?

Annexe 8 : Guide d'Entretien des responsables TIAVO caisse locale

Strucutre de la caisse

Depuis combien de temps travaillez vous a TIAVO

Avez-vous eu un autre poste a TIAVO avant celui ci

Comment avez-vous été recrutés

Quels sont vos responsables hiérarchiques directs, quelles sont vos relations (fréquence de rencontre, évaluation...)

Comment s'organise un caisse locale/quelles sont les activités de chacun, votre role au sein de la caisse

Partenariat IA/TIAVO

Quel est le nombre de groupement IA et sortant suivis au niveau de la caisse

Quelles sont vos relations professionnelles avec le personnel d'interaide

Quelles sont les responsabilités de chacun dans l'encadrement des groupements

Depuis le départ y'a-t-il eu des évolutions dans les systèmes de crédits, dans le partenariat

Les dossiers de crédit

Comment se passe concrètement l'élaboration puis l'acceptation d'un dossier

Quels sont les délais entre la demande d'un groupement et le déblocage du crédit

Quels sont vos interlocuteurs (paysans/IA...)

Quels sont les principales difficultés rencontrées (logistiques, sociales...)

Combien de dossier gérez vous (IA et non IA) : type/montant/échéance

Quels est le nombre maximal de dossiers que vous pensez pouvoir suivre

Comment sont fixées les échéances et les taux d'intérêts (sous quelles estimations)

Quels sont les taux de remboursement au niveau de votre caisse

Contrôle des crédits

En cas de problème avec un groupement comment c'est géré ; qui a la responsabilité (sous quels critères)

A partir de quel moment vous voyez qu'il va y avoir un problème, existe il un système d'avertissement des groupements avant échéance

Quelle est la fréquence de suivi sur le terrain pour un dossier

Existe-t-il des rapports mensuels, annuels sur les activités de la caisse

a qui sont ils destinés (groupements, IA, TIAVO)

Existe il un espace de discussion avec les technicien/socio orga d'IA au sujet des dossiers (fréquence)

Existe il un système de contrôle paysans sur la destination des crédits, les prévisions de remboursement.

Information, communication

Comment faites vous passer les informations relatives a tiavo aux différents groupements

Comment faites vous remonter l'information au niveau de tiavo/ avec interaide

Existe-t-il des formations auprès des agriculteur pour la gestion des crédits

Participez vous a la structuration des groupement en ce qui concerne le crédit (contrôle/sanctions interne, règlement intérieur...)

Facteurs d'adhésion/abandon

Quelles sont selon vous les facteurs d'adhésion (ou non) des groupements aux caisses tiavo/système de crédit traditionnel

Quels sont les avantages/ les inconvénients

Quel était le nombre de groupement ou paysans individuels qui adhéraient a tiavo avant le partenariat avec IA

Y a-t-il des groupements qui ont abandonné la collaboration avec Tiavo (notamment les sortant)

Pour quelle raison selon vous

Circulation des volumes

De quelle manière s'organise les flux d'argent, crédit/épargne (comment circule l'argent des caisses locales jusqu'au siège) quel est le volume disponible sur place

Annexe 9 : quelques données techniques sur les systèmes de culture

Riz pluvial

Variétés *lohabitro* (rouge), *vary ala*, *bengale* (blanc), *mandiravina* (rouge)

Semis de 1 à 6femmes (entraide)

- riz : 4grain/trou, intervalle de 15 cm
- maïs (2 capoke): 2grains/trou, intervalle de 1 à 2 mètre
- moramachaka (1capoke) : 2grains/trou , intervalle de 3 mètre
-

Manioc :

variété *méta* et parfois manioc *mena* (rouge)

Plantation des boutures en oblique, les boutures sont plantées par deux (intervalle10 cm) en ligne

Intervalles 0,7x1m ou 0,5x1m entre les emplacements

Riz vary hosy

Variété *Mazakatoka* ou *Manzakata* en général existe aussi *kitsa*, *makaliky*, *ranga*, *rifatra* tous des riz rouges

Riz vatomandry

Variété Ramolona et zava majoritaire mais beaucoup de variétés : *borzina*, *vary vily*, *tsipala* ; tous des riz rouges

Canne a sucre cave

Plantation de deux têtes a 10cm d'intervalle en oblique , Intervalle entre les emplacement = 1 mètre

250 tiges pour faire 70 à 100 litres de toaka gash

Café/banane

Café : variété robusta « café gash »

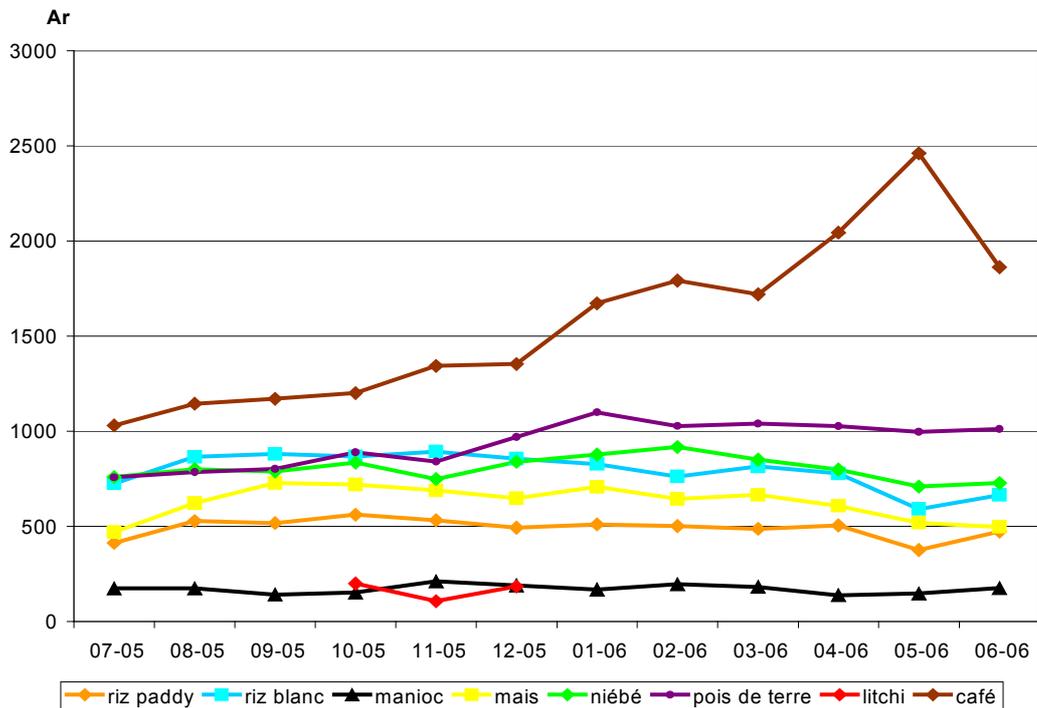
Bananes : variété (commercialisée) *betavia* a cuire, (autoconso) *acontro be*, *acontro andach*, *acontro daka*

Les café plantés sont soit bouturés et mis en pépinière soit des repousses sont récupérées sous de vieux caféiers et replantés directement

Pois de terre

Semi a l'aide d'un Bâton fousseur 2grain par trou intervalle 70 à 80 cm

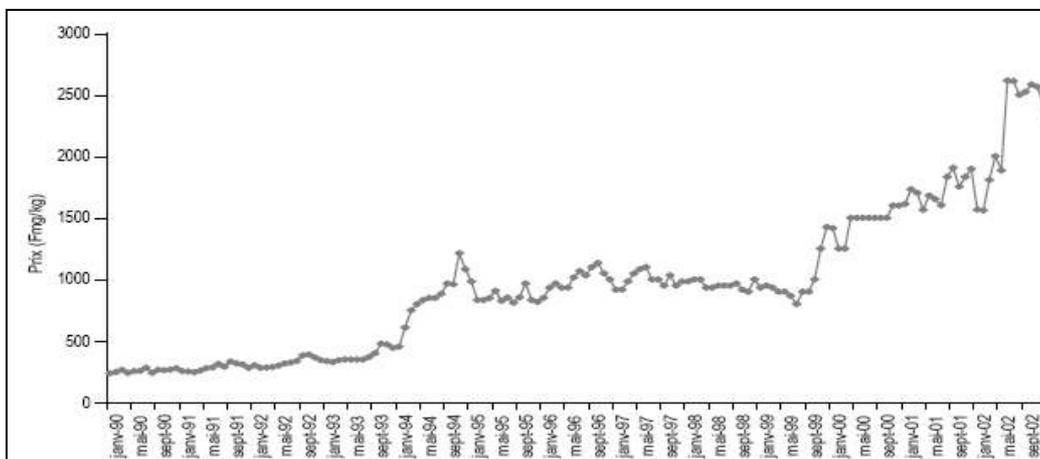
Annexe 10° : évolution des prix des principaux produits de la zone



Evolution des prix au producteur des principales productions de la région vatovavy Fitovinana pour la saison 2005-2006.(source : données SIRSA 2006 (pas encore édité)

PPN	prix	PPN	prix
petrole	800 Ar/litre	huile de coco	800 Ar/litre
sel	400 Ar/kg	couverture	7000 à 18000 Ar/unité
allumettes	60 Ar/boite	blouse écolier	4500 Ar/unité
savon	250 Ar/unité	écolage Morafeno	1500 Ar/enfant/an
huile	250 Ar/litre	écolage collège	7000 Ar/enfant/an

Prix des PPN sur le district de Mananjary (source personnelle et IA)



évolution du prix de la banane à Antananarivo de 1990 à 2002.(source Instat)

Annexe 11 : Détails des calcul économiques des systèmes de culture

Calcul économique du système riz aquatique

	Semence (kg)	prix (ar)	Total (ar)	Produit (kg)	prix (ar)	Total (ar)	VAB (ar)	Surf (are)	VAB /are	W (hj)	VAB /hj
VH zebu	15	470	7050	225	510	114750	107700	7	15400	124	870
VH	15	470	7050	225	510	114750	107700	7	15400	110	980
VM zebu	15	540	8100	300	425	127350	119250	7	17000	96	1240
VM	15	540	8100	300	425	127350	119250	7	17000	107	1110

Calcul économique du système riz pluvial/manioc/jachère courte

	Semence (kg)	prix achat (ar)	Total (ar)	Produit (kg)	prix vente (ar)	total(ar)	VAB(ar)
vary tavy saison	15	530	7950	225	450	101250	93300
mais	0,6	650	390	50	650	32500	32110
moramachaka	0,3	800	240	15	750	11250	11010
manioc	0	0	0	800	175	140000	140000
total							276420

L'estimation du rendement de la culture de manioc n'a pas été possible, pour les résultats technico économiques nous nous baserons donc sur l'estimation de lentier et X soit 8tonnes/ha

	VAB(ar)	surface(are)	VAB/are	travail(hj)	VAB/hj
système riz pluvial/manioc/jachère courte	276420	60	4607	102	2710

Calcul économique du système de culture pois de terre

	Semence (kg)	prix (ar)	Total (ar)	Produit (kg)	prix (ar)	Total (ar)	VAB (ar)	Surf (are)	VAB /are	W (hj)	VAB /hj
pois terre	3	1000	3000	80	1000	80000	77000	4	19250	77	1000

Calcul économique du système de culture café

	Produit (kg)	prix vente (ar)	Total (ar)	VAB/100 pieds (ar)	Travail (hj)	VAB/hj
café	40	1170	46800	46800	98	480

Calcul économique du système de culture banane

	semence (kg)	prix achat(ar)	total(ar)	produit(kg)	prix vente(ar)	total(ar)	VAB/100 pieds(ar)
banane	0	0	0	1500	75	112500	112500

Calcul économique du système de transformation de la canne à sucre en toaka gash

	Produit (l)	prix vente (ar)	Total (ar)	VAB (ar)	Surface (are)	VAB/are	Travail (hj)	VAB/hj
canne à sucre	850	800	680000	680000	20	34000	97	351

Annexe 12 : le matériel agricole et son amortissement

1) L'antsy mila est l'équivalent pour l'agriculteur malgache de la machette des paysans de l'Afrique de l'Ouest. Il a un usage multiple : défriche, désherbage, coupe de petit bois récolte de canne à sucre, jackier, bananes...

2) L'angady est apparenté à une bêche, il sert au travail du sol (retournement et aplanissement de la terre) aussi bien dans les rizières que sur les cultures sèches. Cet outil sert également à réaliser les digues des rizières

3) L'antsy goro sert à la coupe de branche, de ravenala, de bambous de gros diamètre.

4) le fomak est une hache pour la coupe du bois de chauffe

le karima est une pièce métallique triangulaire utilisée par les femmes pour la récolte du riz



Photo du matériel agricole (LENTIER et MARTIN 2004)

outils	antsimila	angady	antsigoro	
Prix unitaire (Ar)	2000	3000	4000	
quantité	2	2	1	
Durée de vie	2 ans	2 ans	2 ans	TOTAL
amortissement	2000	3000	2000	7000 Ar

Prix et amortissement du matériel (source personnelle)

Annexe 13 : illustration imagée des opérations culturales sur le riz aquatique



Mise en eau des rizières



Piétinage des parcelles



repiquage



récolte



Ensachage et transport

Annexe 14 : estimation du seuil de survie

Pour un ménage type (un homme, une femme, deux enfants de plus de 10 ans et deux enfants de moins de 10 ans soit 5UC) les besoins journaliers sont de 13000 kcal/jour soit 4745000 kcal/an. Le calcul des dépenses alimentaires est réalisé par rapport à la consommation en riz et manioc équivalant aux besoins énergétiques des ménages.

	état	besoins journaliers (kcal/jour)
homme	effort modéré	3000
femme	effort modéré	2800
enfant 10-12 ans	effort léger	2000
enfant < 10 ans	sédentaire	1600

Besoins énergétiques journaliers des individus en kcal en effort modéré. (MOLINIER et LEGAL,CNEARC, 2006)

	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	total
kg riz/ménage	77,5	77,5	77,5	40	77,5	77,5	60	35	35	35	35	77,5	705
kg manioc/ménage	0	0	0	200	0	0	200	300	300	300	300	0	1600
apport nut riz/1000kcal	286,7	286,7	286,7	148	286,7	286,7	222	129,5	129,5	129,5	129,5	286,7	
apport nut manioc/1000kcal	0	0	0	266	0	0	266	399	399	399	399	0	
apport total	286,7	286,7	286,7	414	286,7	286,7	488	528,5	528,5	528,5	528,5	286,7	4736,5
total ariary (/1000ar)	64	64	64	67	64	64	83	79	79	79	79	64	789

Calcul du coût alimentaire de la satisfaction des besoins énergétiques d'un ménage par une alimentation à base de riz et manioc (5UC)

Estimation du seuil de survie des ménages de la zone
Pour un ménage à 5UC

produit	Valeur Ar
allumettes	1440
huile de coco	2400
savon	6000
sel	9600
couverture	3000
huile	6000
petrole	9600
ustensile cuisine	5000
fete	10000
médicament	10000
scolarité	5500
vêtements	38500
alimentation	788800
total	895840

pour un ménage à 2,625UC

produit	Valeur Ar
petrole	9600
savon	3150
huile	3150
sel	5040
allumettes	1440
huile de coco	480
médicament	5160
vêtements	20210
couverture	3000
ustensile cuisine	3000
scolarité	5500
fete	6000
alimentation	414120
total	479850

Annexe 15 : Type 8

ménages ayant beaucoup de rizière et diversifiés

Calendrier de production

Production (kg)	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
VM paddy			0	0	0	1200	0	0	0	0	0	0
VH paddy		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	450
VM blanc		0	0	0	0	720	0	0	0	0	0	0
VH blanc		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	270
café		0	0	0	0	0	0	0	0	80	0	0
banane	200			200		200		200		200	0	200
litchi		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	300
toaka gash	160		0	160	0	0	160	0	0	160	0	0

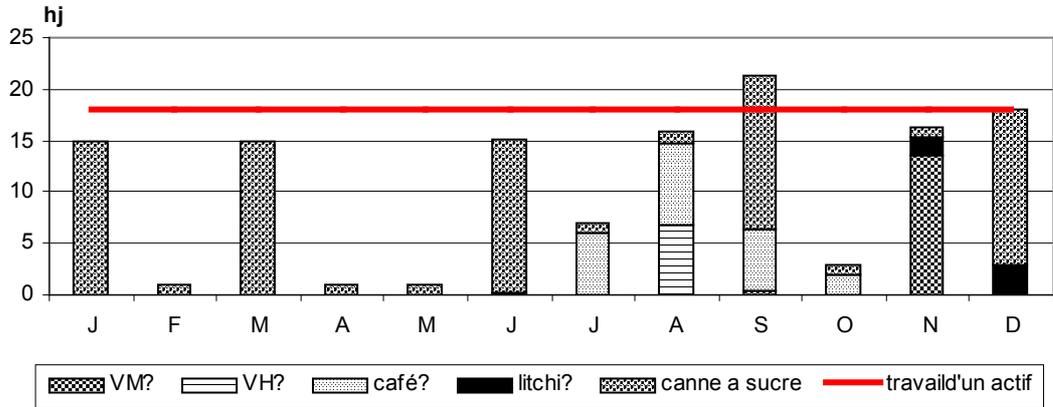
Calendrier de consommation (kg)

kg/mois	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	total
riz/kg/UC	15,8	15,8	15,8	11,0	15,8	15,8	15,8	15,8	15,8	15,8	15,8	15,8	184,8
riz/kg	79,0	79,0	79,0	55,0	79,0	79,0	79,0	79,0	79,0	79,0	79,0	79,0	924,0
riz salarié	4,3	1,4	2,3	0,0	4,6	2,3	0,0	2,3	2,9	0,0	4,9	3,7	28,6
manioc/kg/uc	3,5	3,5	5	5	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	45,0
manioc/kg	17,5	17,5	25,0	25,0	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	225,0
fèves/kg	2,5	2,5	2,5	2,5				2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	22,5
pates/kapoke	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6	72,0
légumes (ar)	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	18000,0
poisson séché (ar)	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	18000,0
volaille/unité	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2	24,0
zébu/kg	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	6,0

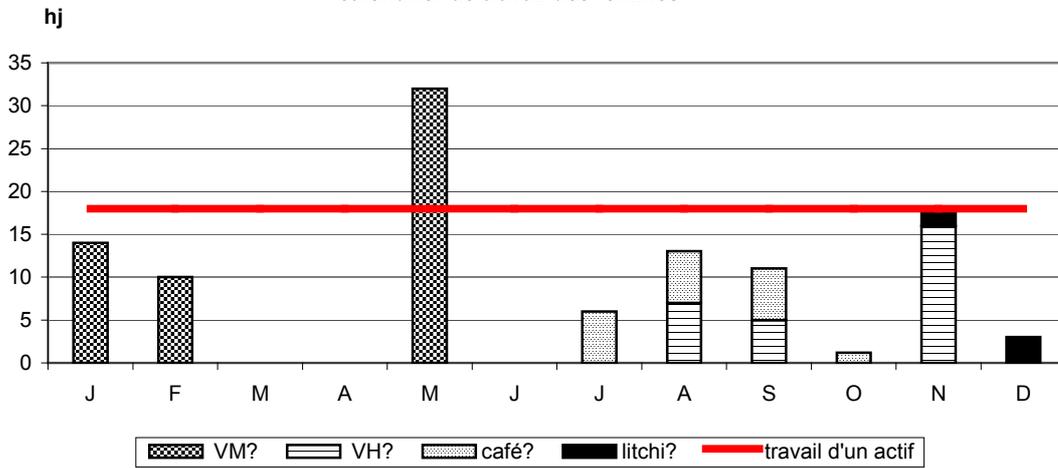
Calendrier de consommation (Ar)

Ar/mois	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	total
riz	65438	60238	64408	42803	46714	52535	57380	68388	69562	68572	70580	67670	734288
manioc	2942	3436	4561	3461	2575	3082	3049	3055	2497	2675	3700	3320	38354
fèves	2195	2295	2127	1998	0	0	0	2003	1971	2088	1875	2100	18653
pates	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	18000
légumes	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	18000
poisson	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	18000
volaille	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	120000
zébu	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	18000
total	86576	81968	87096	64261	65289	71617	76429	89445	90030	89335	92156	89090	983294

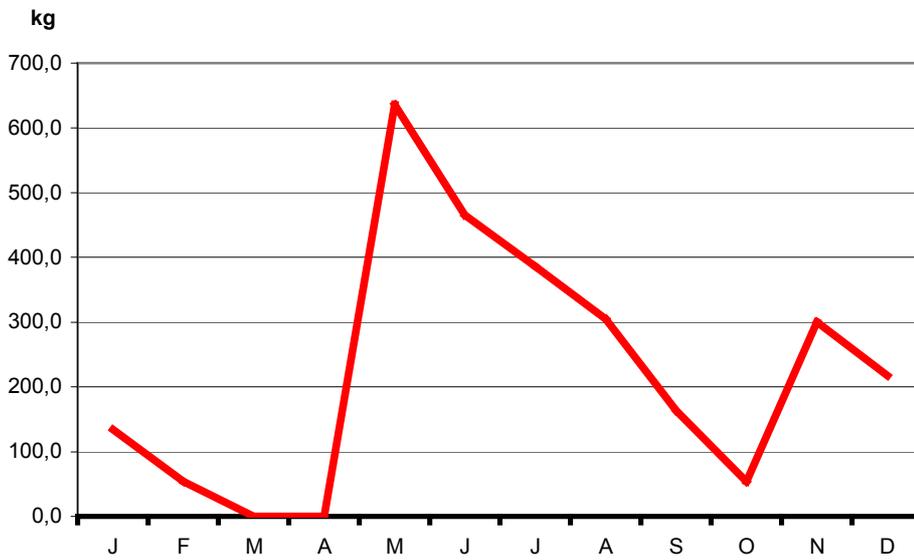
calendrier de travail homme



calendrier de travail des femmes



variation du stock de riz



Annexe 16 :Type 9

Ménages axés sur la riziculture aquatique

Calendrier de production

production (kg)	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
VM paddy					1500							
VH paddy											675	
VM blanc	0	0	0	0	900	0	0	0	0	0	0	0
VH blanc	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	405	0
café									80			
banane	150		150		150		150		150		150	
litchi											200	700
manioc	25,9	25,9	25,9	25,9	25,9	25,9	25,9	25,9	25,9	25,9	25,9	25,9

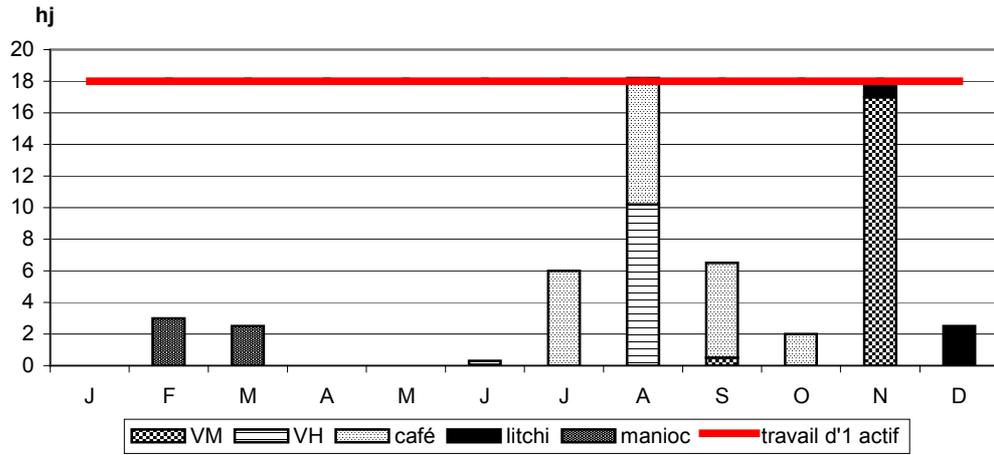
Calendrier de consommation (kg)

kg/mois	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	total
riz/kg/UC	15,4	15,4	15,0	15,0	15,4	15,4	15,4	15,4	15,4	15,4	15,4	15,4	184,0
riz/kg	77,0	77,0	75,0	75,0	77,0	77,0	77,0	77,0	77,0	77,0	77,0	77,0	920,0
riz salarié	2,6	2,0	0,0	0,0	7,4	0,0	0,0	2,9	0,9	0,0	6,3	1,1	23,1
manioc/kg/uc	5,2	5,2	5,2	5,2	5,2	5,2	5,2	5,2	5,2	5,2	5,2	5,2	62,2
manioc/kg	25,9	25,9	25,9	25,9	25,9	25,9	25,9	25,9	25,9	25,9	25,9	25,9	311,2
pates/kapoke	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	72,0
légume (ar)	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	18000
poissonséché (ar)	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	18000
volaille/unité	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	24,0

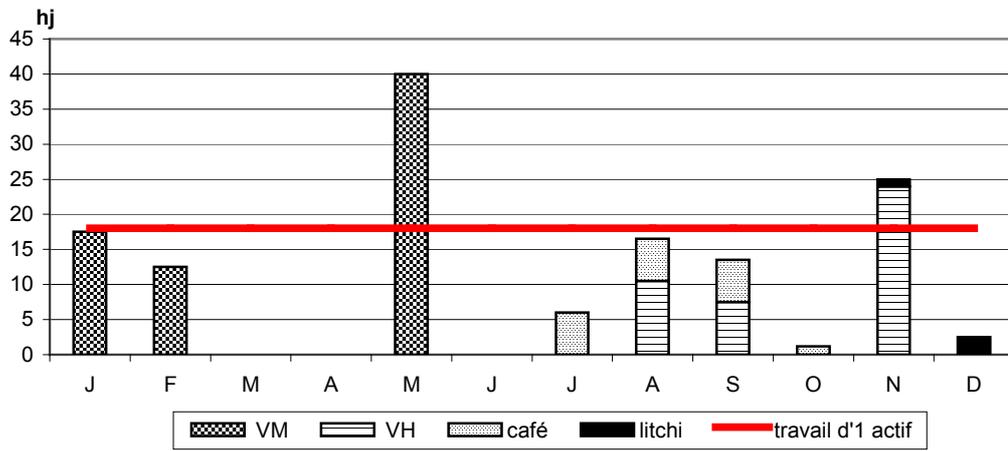
Calendrier de consommation (ariary)

Ariary/mois	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	total
riz	63782	63782	62125	62125	63782	63782	63782	63782	63782	63782	63782	63782	781237
manioc	4361	5092	4732	3590	3816	4568	4518	4528	3701	3964	5484	4921	53276
pates	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	18000
légumes	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	18000
poisson séché	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	18000
volaille	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	120000
total	84772	85030	81357	80215	88251	82850	82800	85177	82693	82246	88972	84149	1008513

calendrier travail homme



calendrier travail femme



variation stock de riz



Annexe 17 :Type 7

jeunes ménages ayant bénéficié d'un héritage

Calendrier de production

production (kg)	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
VM paddy	0	0	0	0	600	0	0	0	0	0	0	0
VH paddy	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	225	0
VM blanc	0	0	0	0	360	0	0	0	0	0	0	0
VH blanc	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	135	0
café	0	0	0	0	0	0	0	0	80	0	0	0
banane	300	0	300	0	300	0	300	0	300	0	300	0

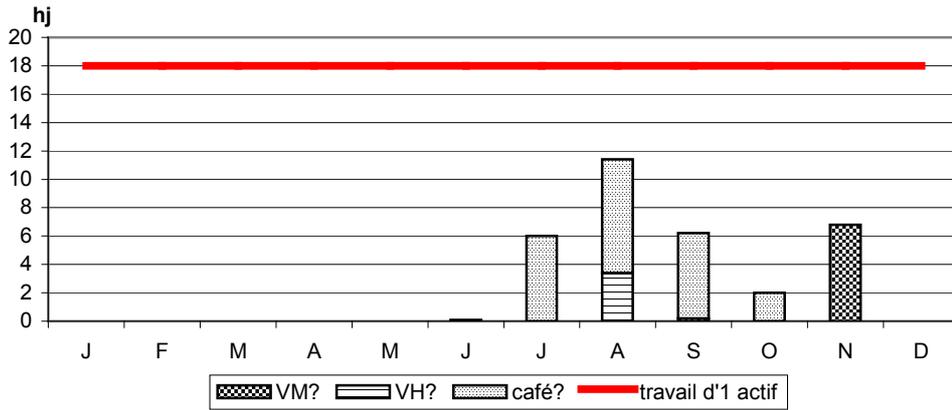
Calendrier de consommation (kg)

kg/mois	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	total
riz/kg/UC	15,0	15,0	12,0	12,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	13,0	15,0	15,0	172,0
riz/kg	39,4	39,4	31,5	31,5	39,4	39,4	39,4	39,4	39,4	34,1	39,4	39,4	451,5
riz salarié	0,0	0,0	0,0	0,0	1,7	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0	1,1	0,0	3,1
manioc/kg/uc	3,5	3,5			3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	35,0
manioc/kg	9,2	9,2	0,0	0,0	9,2	9,2	9,2	9,2	9,2	9,2	9,2	9,2	91,9
fèves/kg	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	7,2
pates/kapoke	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	36,0
légumes (Ar)	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	9000
poisson séché (Ar)	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	9000
volaille/unité		1		1		1		1		1		1	6,0
zébu/kg	1		1		1		1		1		1		6,0

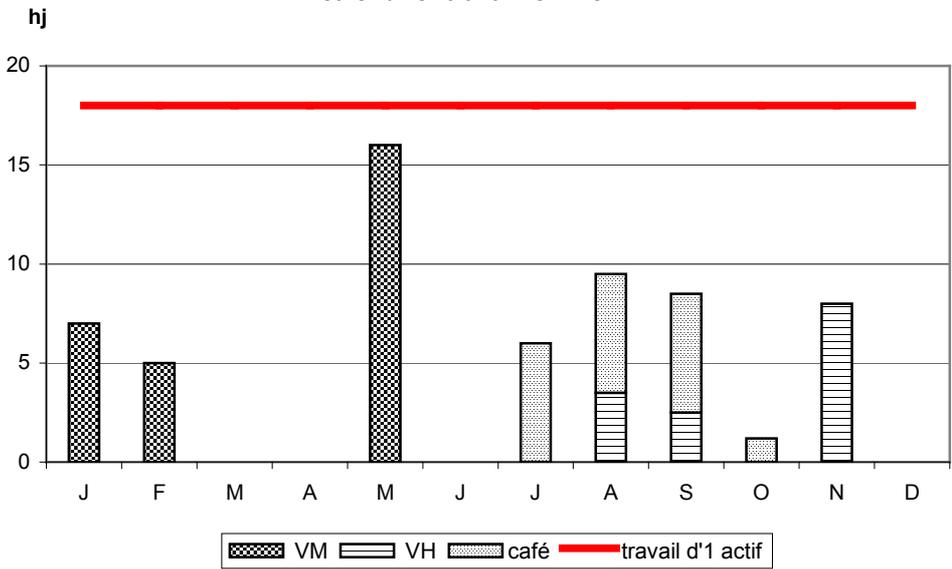
Calendrier de consommation (Ar)

Ariary/mois	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	total
riz	32616	30023	25682	24514	23283	26184	28599	34086	34671	29621	35178	33728	358612
manioc	1545	1804	0	0	1352	1618	1601	1604	1311	1404	1943	1743	15924
fèves	527	527	527	527	527	527	527	527	527	527	527	527	6323
pates	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	9000
légumes	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	9000
poisson séché	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	9000
volaille	0	5000	0	5000	0	5000	0	5000	0	5000	0	5000	30000
zébu	3000	0	3000	0	3000	0	3000	0	3000	0	3000	0	18000
total	39937	39604	31459	32291	30412	35579	35977	43467	41759	38802	42898	43248	455432

calendrier de travail homme



calendrier travail femme



variation stock de riz



Annexe 18 : Type 4a

Jeune couple en phase d'installation

Calendrier de production

production (kg)	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
VM paddy	0	0	0	0	337,5	0	0	0	0	0	0	0
VH paddy	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	165	0
VM blanc	0	0	0	0	202,5	0	0	0	0	0	0	0
VH blanc	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	99	0
vary tavy	0	0	0	0	150	0	0	0	0	0	0	0
vary tavy blanc	0	0	0	0	90	0	0	0	0	0	0	0
banane	50	0	50	0	50	0	50	0	50	0	50	0
feve	0	0	0	0	20	0	0	0	0	0	0	0
manioc	78	0	0	78	0	0	78	78	78	78	78	78

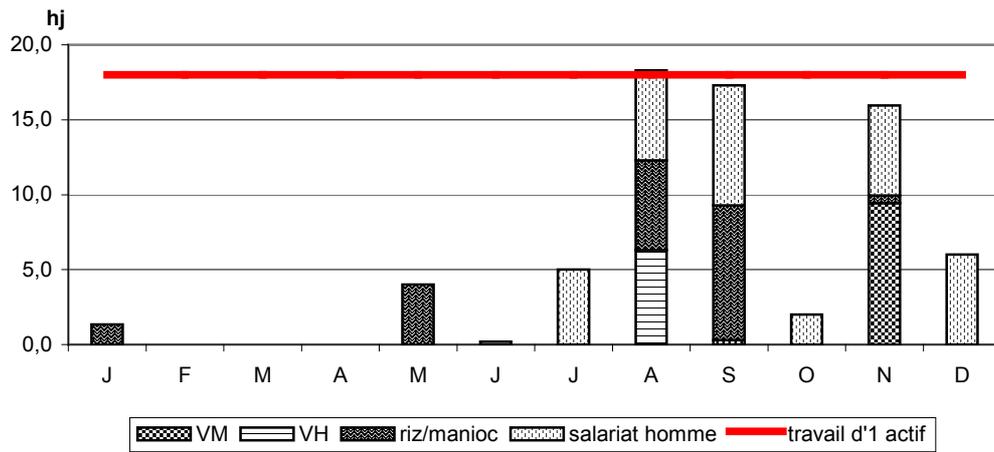
Calendrier de consommation (kg)

kg/mois	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	total
riz/kg/UC	11,0	11,0	7,0	7,0	11,0	11,0	11,0	11,0	11,0	11,0	11,0	11,0	124
riz/kg	28,9	28,9	18,4	18,4	28,9	28,9	28,9	28,9	28,9	28,9	28,9	28,9	325,5
riz employeur(kg)	1,7	2,6	0,0	0,0	0,6	2,9	1,4	5,1	4,3	2,0	3,4	5,1	29,1
riz total (kg)	30,6	31,4	18,4	18,4	29,4	31,7	30,3	34,0	33,2	30,9	32,3	34,0	354,6
manioc/kg/uc	30,0			30,0			30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	210,0
manioc/kg	78,8	0,0	0,0	78,8	0,0	0,0	78,8	78,8	78,8	78,8	78,8	78,8	551,3
fèves/kg					10,0	10,0							20,0
Volaille/unité						1,0						3,0	4,0

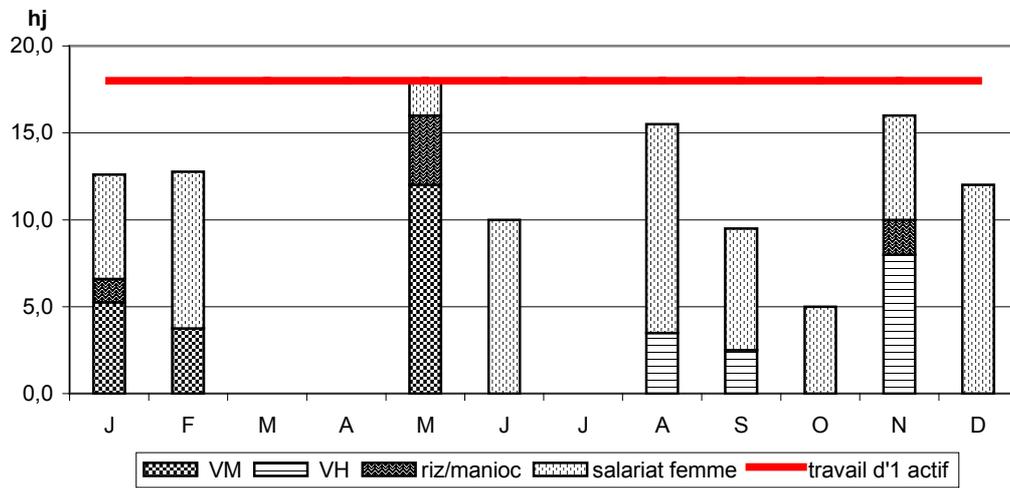
Calendrier de consommation (Ar)

Ariary/kg	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	total
riz	25338	26048	15221	15221	24391	26285	25101	28178	27468	25575	26758	28178	293762
manioc	13241	0	0	10901	0	0	13719	13749	11238	12037	16652	14941	106478
fèves	0	0	0	0	7093	7275	0	0	0	0	0	0	14368
poule	0	0	0	0	0	5000	0	0	0	0	0	15000	20000
total	38579	26048	15221	26122	31484	38560	38820	41927	38707	37612	43410	58119	434609

calendrier de travail homme



calendrier de travail femme



variation stock de riz



Annexe 19 : Type 4b

ménage établis avec salariat

Calendrier de production

production (kg)	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
VM paddy	0	0	0	0	450	0	0	0	0	0	0	0
VH paddy	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	330	0
VM blanc	0	0	0	0	270	0	0	0	0	0	0	0
VH blanc	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	198	0
Riz pluvial paddy	0	0	0	0	150	0	0	0	0	0	0	0
Riz pluvial blanc	0	0	0	0	90	0	0	0	0	0	0	0
banane	150	0	200	0	150	0	200	0	150	0	200	0
fèves	0	0	0	0	20	0	0	0	0	0	0	0
manioc	150	0	0	150	0	0	150	150	150	150	150	150
café	0	0	0	0	0	0	0	0	40	0	0	0

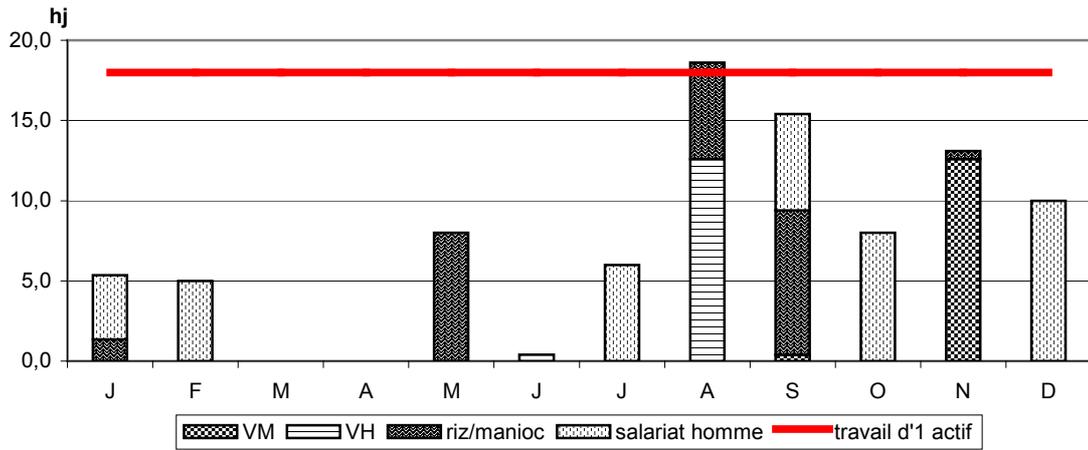
Calendrier de consommation (kg)

kg/mois	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	total
riz/kg/UC	7	6	6	5	12	12	11	7	7	6	12	12	103
riz/kg	35,0	30,0	30,0	25,0	60,0	60,0	55,0	35,0	35,0	30,0	60,0	60,0	515,0
riz employeur	2,9	3,7	1,7	0,0	0,0	1,1	1,7	2,3	4,0	3,4	0,0	4,9	25,7
riz total	37,9	33,7	31,7	25,0	60,0	61,1	56,7	37,3	39,0	33,4	60,0	64,9	540,7
manioc/kg/uc	30,0			30,0			30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	240,0
manioc/kg	150	0	0	150	0	0	150	150	150	150	150	150	1050,0
fèves/kg					10	10							20
volaille/unité						1						3	4

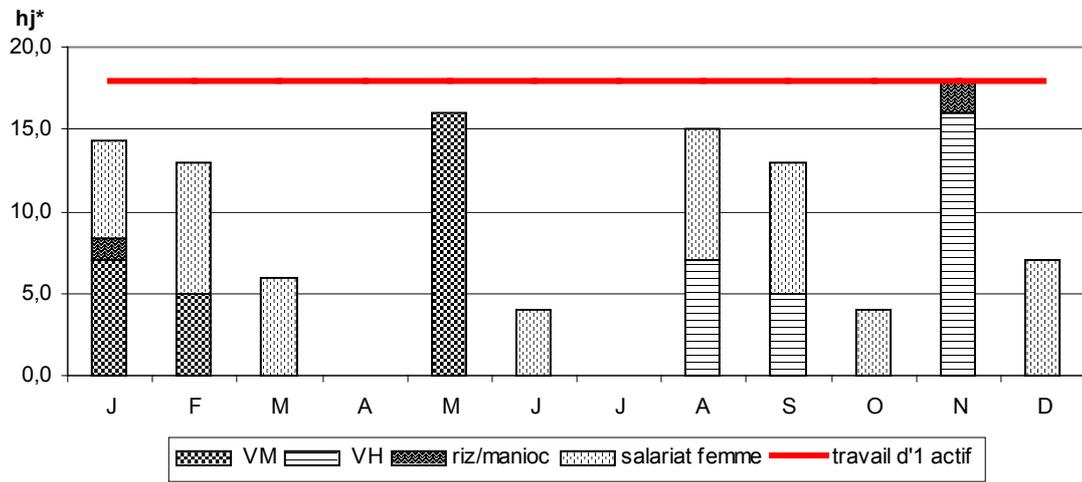
Calendrier de consommation (Ar)

ariary/mois	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	total
riz	31358	27927	26270	20708	49700	50647	46978	30885	32305	27690	49700	53723	447892
manioc	25220	0	0	20765	0	0	26131	26188	21406	22928	31717	28460	202816
fèves	0	0	0	0	7093	7275	0	0	0	0	0	0	14368
volaille	0	0	0	0	0	5000	0	0	0	0	0	15000	20000
total	56579	27927	26270	41473	56793	62922	73109	57073	53711	50618	81417	97183	685075

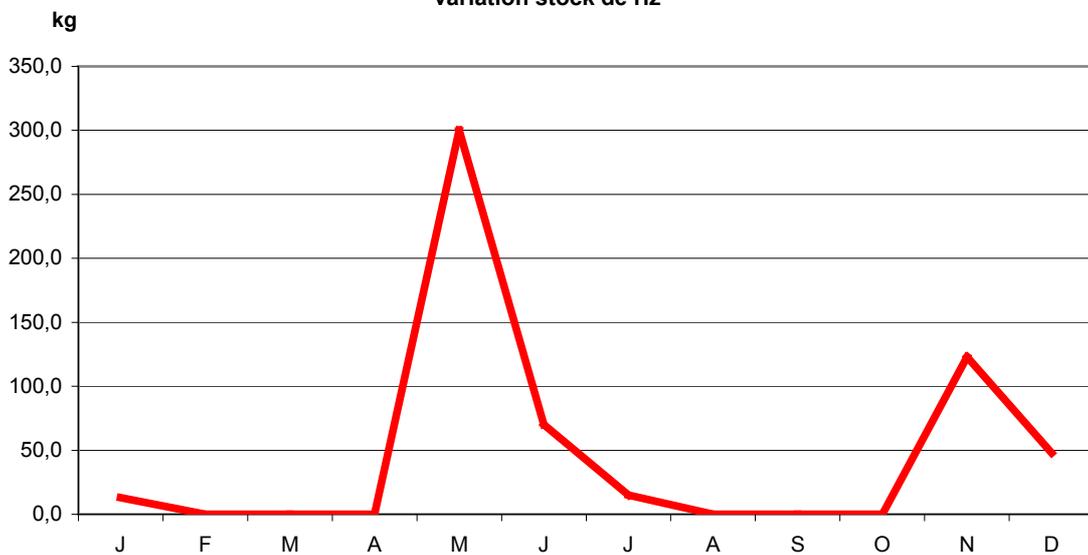
calendrier de travail homme



calendrier de travail femme



variation stock de riz



Annexe 20 : Type 4c

ménage établi sans salariat

Calendrier de production (kg)

production (kg)	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
VM paddy	0	0	0	0	450	0	0	0	0	0	0	0
VH paddy	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	330	0
VM blanc	0	0	0	0	270	0	0	0	0	0	0	0
VH blanc	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	198	0
Riz pluvial paddy	0	0	0	0	150	0	0	0	0	0	0	0
Riz pluvial blanc	0	0	0	0	90	0	0	0	0	0	0	0
banane	150	0	150	0	150	0	150	0	150	0	150	0
feve	0	0	0	30	0	0	0	0	0	0	0	0
manioc	0	0	0	0	0	0	0	200	200	200	200	0
café	0	0	0	0	0	0	0	0	60	0	0	0
litchi	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	300
toaka gash	40	0	40	0	0	40	0	0	40	0	0	40

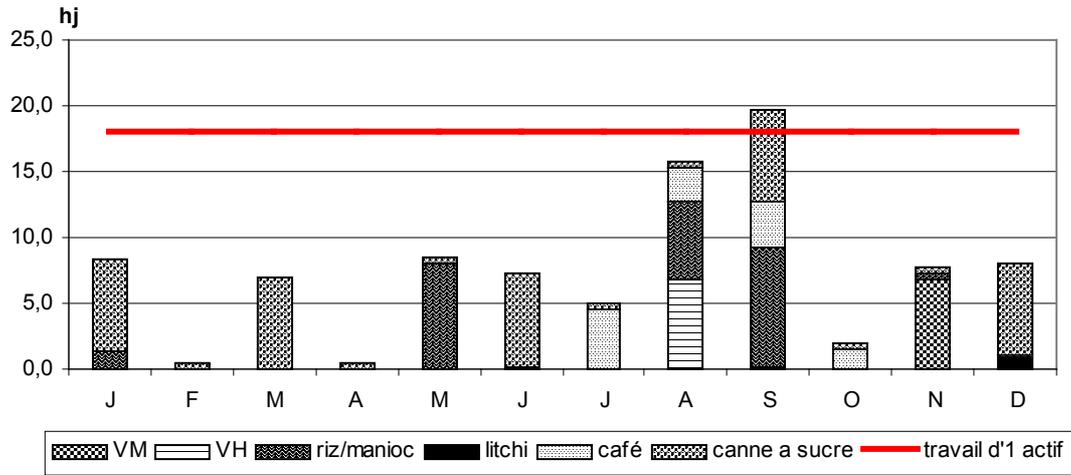
Calendrier de consommation (kg)

kg/mois	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	total
riz/kg/uc	7	7	7	6	12	12	12	12	7	7	12	12	113
riz/kg	35	35	35	30	60	60	60	60	35	35	60	60	565
riz salariés	1,1	0,0	1,1	0,0	1,7	1,1	0,0	0,0	1,1	0,0	1,7	0,6	9
manioc/kg/uc								40	40	40	40		160
manioc/kg	0	0	0	0	0	0	0	200	200	200	200	0	800
fèves/kg				15	15								30
volaille/unité						2						4	6

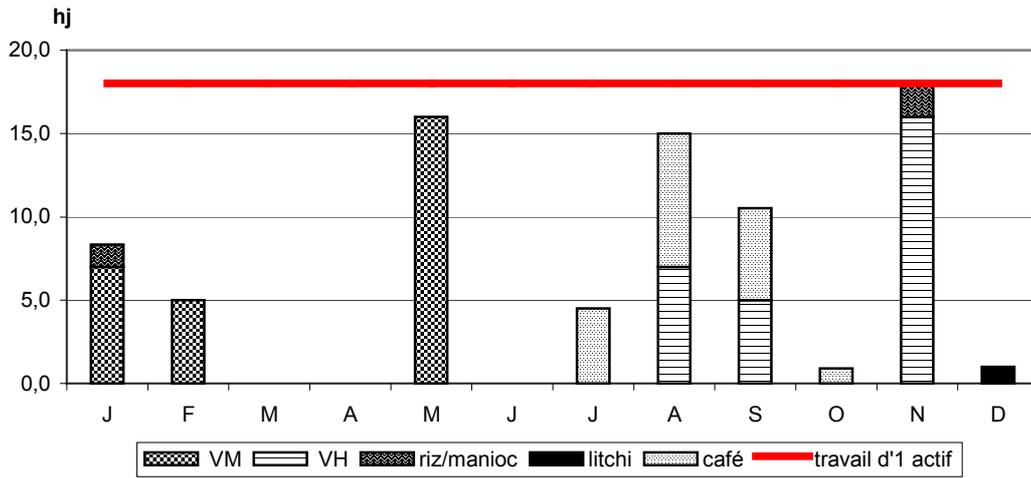
Calendrier de consommation (Ar)

ariary/mois	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	total
riz	28992	26688	28535	23347	35479	39900	43580	51940	30818	30380	53605	51395	444659
manioc	0	0	0	0	0	0	0	34918	28542	30571	42290	0	136320
fèves	0	0	0	11986	10639	0	0	0	0	0	0	0	22626
volaille	0	0	0	0	0	10000	0	0	0	0	0	20000	30000
total	28992	26688	28535	35333	46118	49900	43580	86858	59360	60951	95895	71395	633605

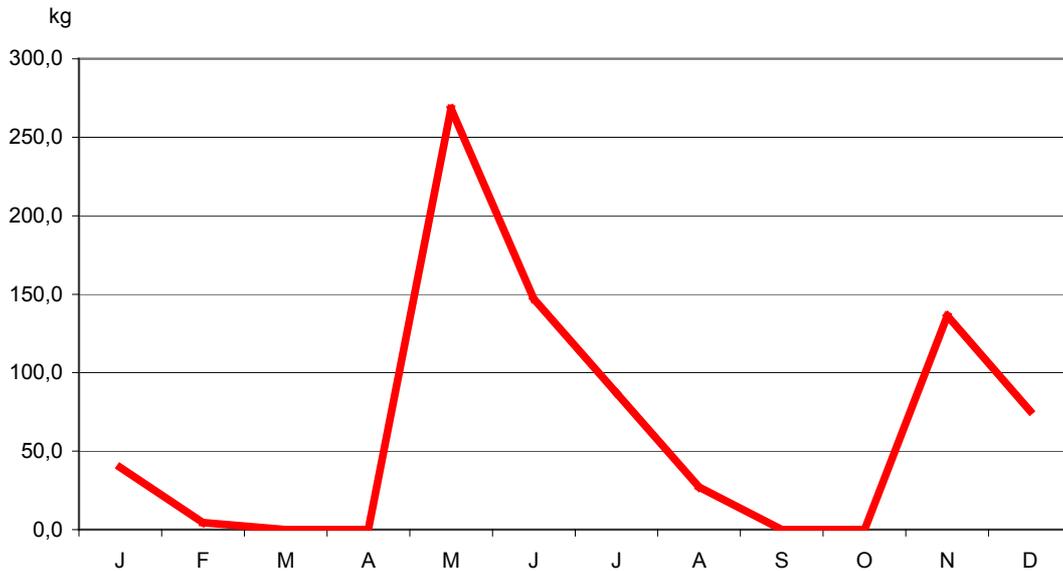
calendrier de travail homme



calendrier de travail femme



variation stock de riz



Annexe 21 : Type 5

ménage spécialisé dans les cultures commerciales

Calendrier de production

production (kg)	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
VM paddy	0	0	0	0	300	0	0	0	0	0	0	0
VH paddy		0	0	0	0	0	0	0	0	0	112,5	0
VM blanc	0	0	0	0	180	0	0	0	0	0	0	0
VH blanc	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	67,5	0
riz pluvial paddy	0	0	0	0	75	0	0	0	0	0	0	0
riz pluvial blanc	0	0	0	0	45	0	0	0	0	0	0	0
café	0	0	0	0	0	0	0	0	40	0	0	0
banane	200	0	200	0	200	0	200	0	200	0	200	0
toaka gash	160	0	160	0	0	160	0	0	160	0	0	160

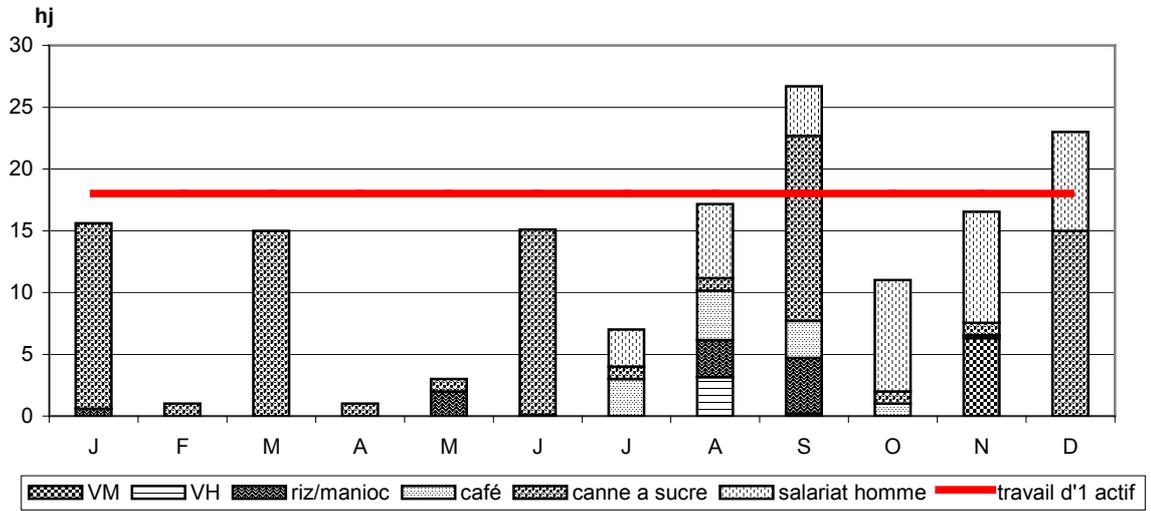
Calendrier de consommation (kg)

kg/mois	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	total
riz/kg/UC	13,0	13,0	12,0	12,0	13,0	13,0	13,0	13,0	13,0	12,0	13,0	13,0	153,0
riz/kg	65,0	65,0	60,0	60,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	60,0	65,0	65,0	765,0
riz employeur	4,0	4,0	3,7	0,0	2,3	4,0	0,9	4,0	4,0	6,0	5,7	4,0	42,6
manioc/kg/uc	14,0	14,0	14,0				14,0	14,0	14,0	14,0	14,0	14,0	126,0
manioc/kg	70,0	70,0	70,0	0,0	0,0	0,0	70,0	70,0	70,0	70,0	70,0	70,0	630,0
fèves/kg					5,0	5,0	5,0	5,0					20,0
volaille/unité						2,0						3	5

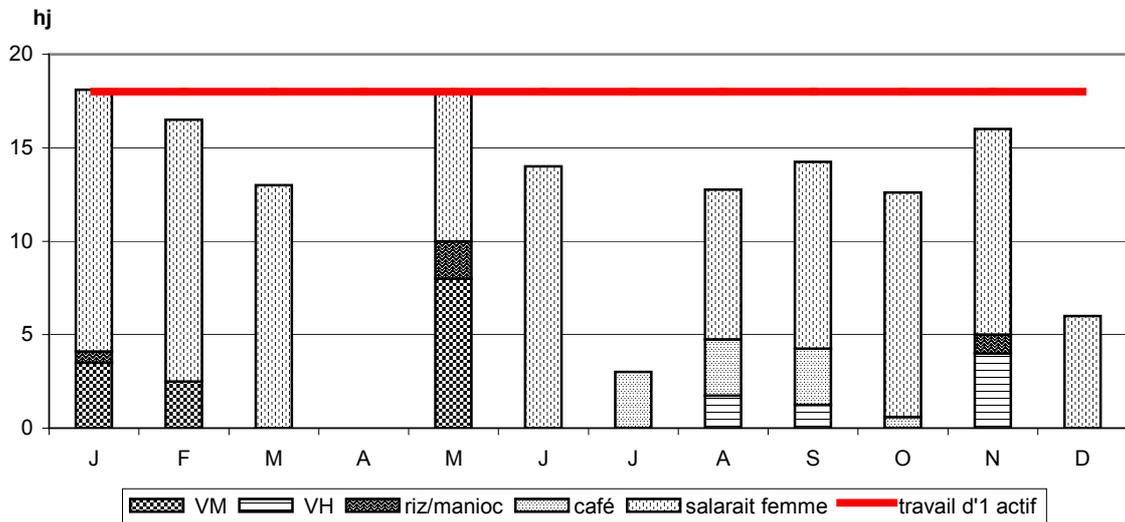
Calendrier de consommation (Ar)

ariary/mois	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	total
riz	53842	49563	48918	46694	38436	43225	47212	56268	57234	52080	58072	55678	607221
manioc	11769	13742	12771	0	0	0	12194	12221	9990	10700	14801	13281	111470
fèves	0	0	0	0	3546	3638	3800	4005	0	0	0	0	14989
volaille	0	0	0	0	0	10000	0	0	0	0	0	150	25000
total	65611	63305	61688	46694	41982	56863	63206	72495	67224	62780	72874	83959	758680

calendrier travail homme



calendrier travail femme



Annexe 22 :Type 3

ménage ayant subi un choc

Calendrier de production (kg)

production (kg)	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
VM paddy	0	0	0	0	168,75	0	0	0	0	0	0	0
VH paddy	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	123,75	0
VM blanc	0	0	0	0	101,25	0	0	0	0	0	0	0
VH blanc	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	74,25	0
riz pluvial paddy	0	0	0	0	112,5	0	0	0	0	0	0	0
riz pluvial blanc	0	0	0	0	67,5	0	0	0	0	0	0	0
banane	100	0	100	0	100	0	100	0	100	0	100	0
feve	0	0	0	0	10	0	0	0	0	0	0	0
manioc	0	0	25	75	0	0	0	125	125	125	125	0
café	0	0	0	0	0	0	0	0	20	0	0	0

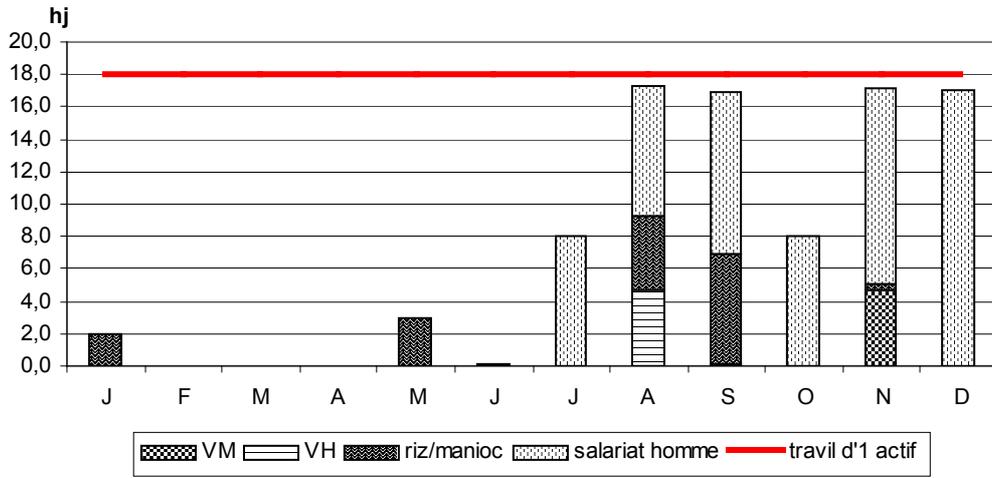
Calendrier de consommation (kg)

kg/mois	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	total
riz/kg/UC	5,4	5,4	5,4	4,5	8,0	8,0	7,0	5,4	5,4	5,4	7,0	6,0	72,9
riz/kg	27,0	27,0	27,0	22,5	40,0	40,0	35,0	27,0	27,0	27,0	35,0	30,0	364,5
riz employeur	3,4	3,1	2,0	0,0	2,6	4,0	2,3	6,3	6,3	5,1	6,3	8,9	50,3
conso total	30,4	30,1	29,0	22,5	42,6	44,0	37,3	33,3	33,3	32,1	41,3	38,9	414,8
manioc/kg/uc			5	15				25	25	25	25		120,0
manioc/kg	0,0	0,0	25,0	75,0	0,0	0,0	0,0	125,0	125,0	125,0	125,0	0,0	600,0
fèves/kg					10,0	10,0							20,0

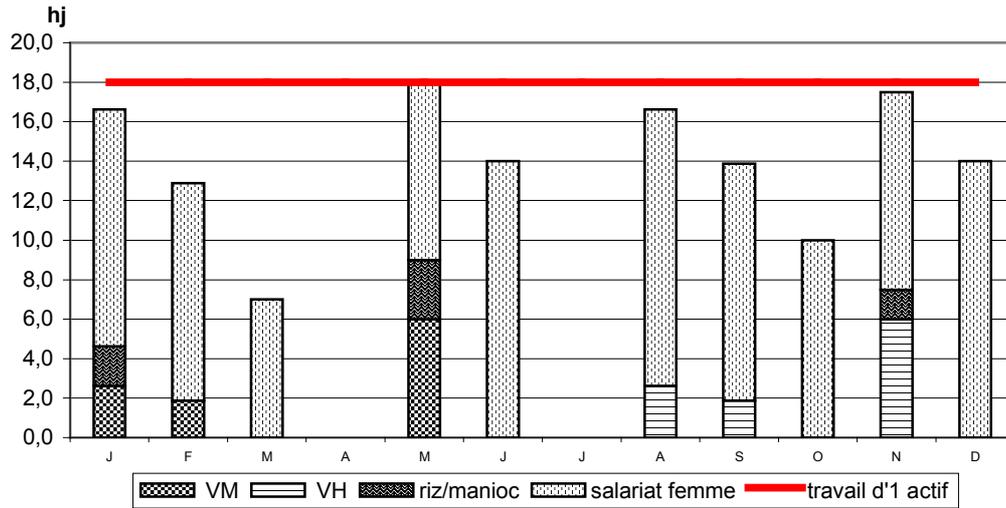
Calendrier de consommation (Ar)

ariary/mois	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	total
riz	25205	24968	24022	18637	35263	36447	30885	27572	27572	26625	34198	32187	343581
manioc	0	0	4561	10382	0	0	0	21824	17839	19107	26431	0	100143
fèves	0	0	0	0	7093	7275	0	0	0	0	0	0	14368
total	25205	24968	28583	29020	42356	43722	30885	49395	45410	45732	60629	32187	458092

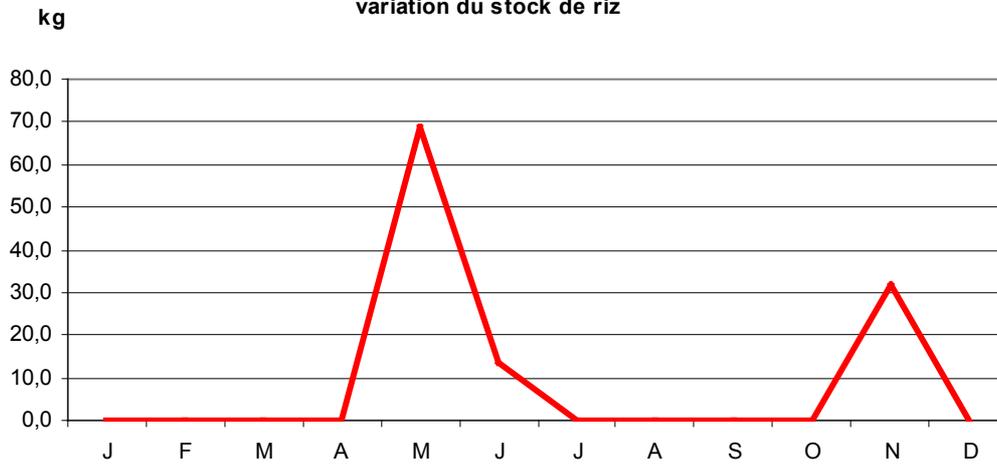
calendrier de travail homme



calendrier de travail femme



variation du stock de riz



Annexe 23 : Type 2

femme seule

Calendrier de production (kg)

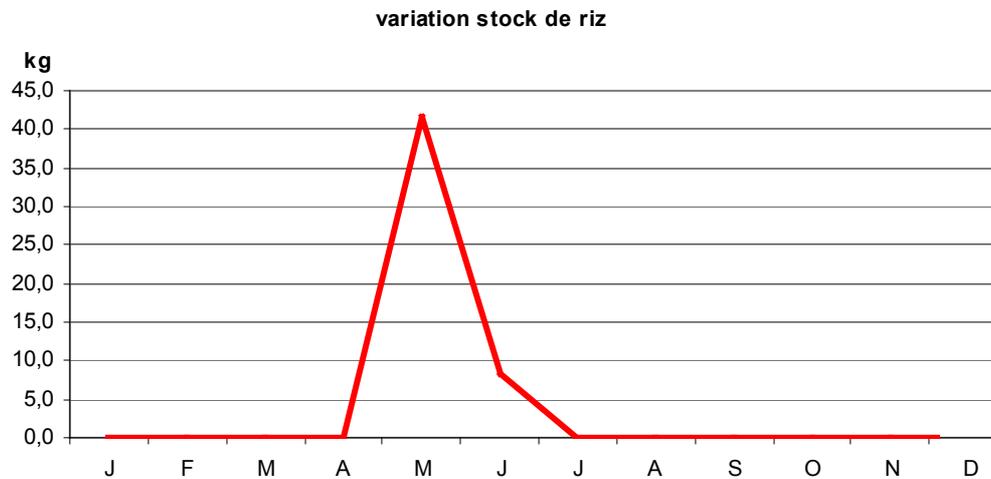
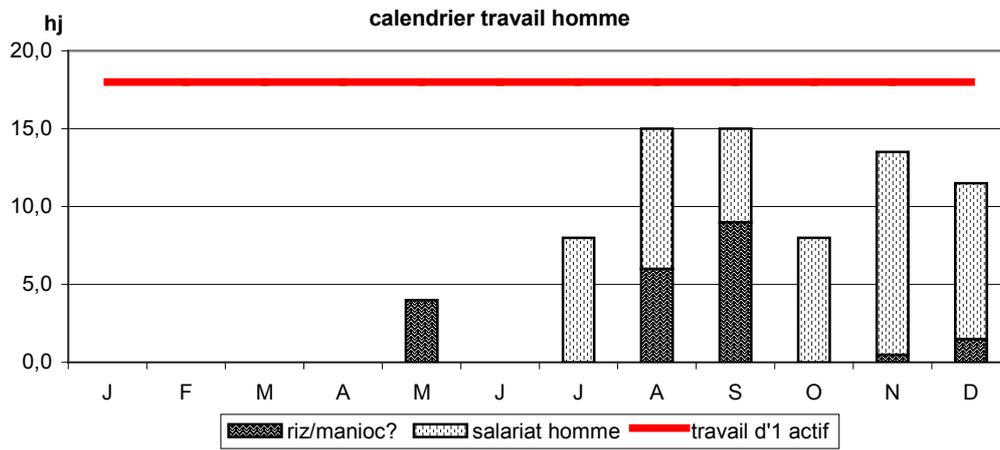
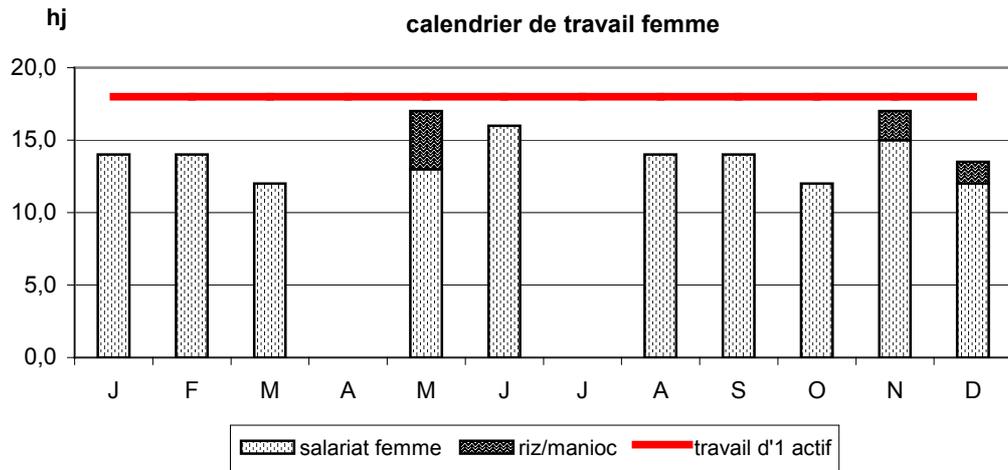
Production (kg)	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Riz pluvial paddy	0	0	0	0	150	0	0	0	0	0	0	0
Riz pluvial blanc	0	0	0	0	90	0	0	0	0	0	0	0
Manioc	79	79	0	79	0	0	79	79	79	79	79	79
Fève	0	0	0	0	20	0	0	0	0	0	0	0

Calendrier de consommation (kg)

kg/mois	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	total
riz/kg/UC	5	5	5	5	7	7	7	6	5	5	7	5	69
riz/kg	13,1	13,1	13,1	13,1	18,4	18,4	18,4	15,8	13,1	13,1	18,4	13,1	181,1
riz salariat	4,0	4,0	3,4	0,0	3,7	4,6	2,3	6,6	5,7	5,7	8,0	6,3	54,3
Riz total	17,1	17,1	16,6	13,1	22,1	22,9	20,7	22,3	18,8	18,8	26,4	19,4	235,4
Manioc/kg/uc	30	30		30			30	30	30	30	30	30	270,0
Manioc/kg	78,8	78,8	0,0	78,8	0,0	0,0	78,8	78,8	78,8	78,8	78,8	78,8	630,0

Calendrier de consommation (Ar)

Ar/mois	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	total
Riz	14185	14185	13712	10872	18297	19007	17114	18490	15605	15605	21847	16079	194999
manioc	13241	15460	0	10901	0	0	13719	13749	11238	12037	16652	14941	121938
Fève	0	0	0	0	7093	7093	0	0	0	0	0	0	14186
total	27426	29645	13712	21773	18297	19007	30833	32239	26844	27643	38499	31020	316937



Annexe 24 :Type 1

salariée permanente

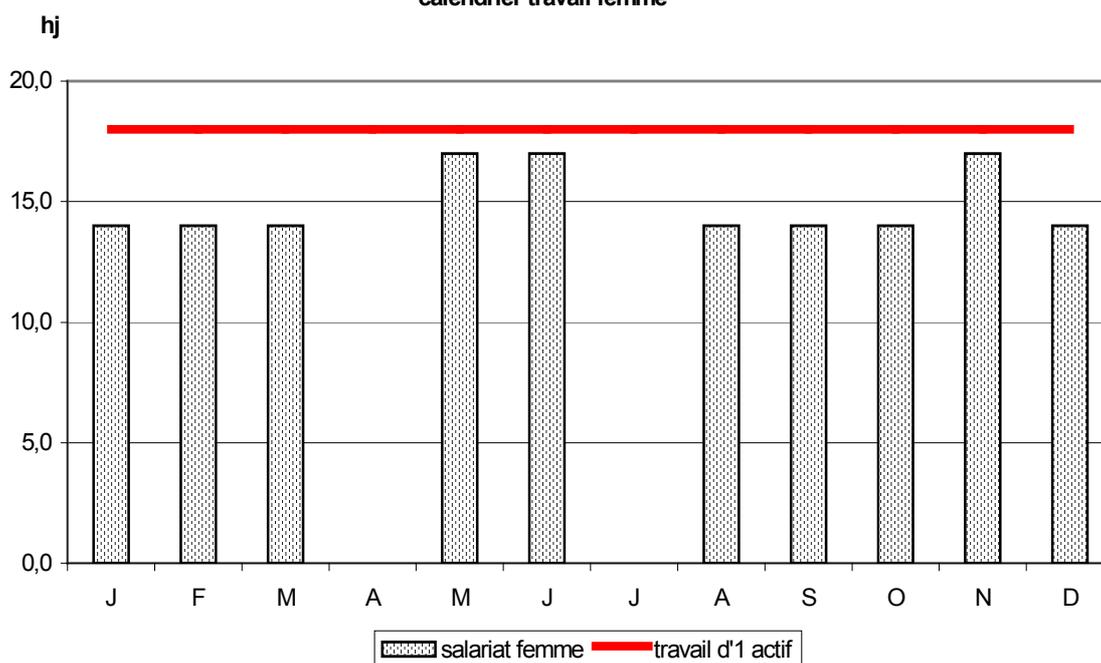
Calendrier de consommation (kg)

kg/mois	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	total
riz/kg/UC	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	42
riz/kg	5,7	5,7	5,7	5,7	6,5	6,5	5,7	5,7	5,7	5,7	6,5	5,7	70,7
riz salariat	4,0	4,0	4,0	0,0	4,9	4,9	0,0	4,0	4,0	4,0	4,9	4,0	42,6
riz total	9,7	9,7	9,7	5,7	11,4	11,4	5,7	9,7	9,7	9,7	11,4	9,7	113,3
manioc/kg/uc	20	20					20	20	20	20	20	20	160,0
manioc/kg	32,5	32,5	0,0	0,0	0,0	0,0	32,5	32,5	32,5	32,5	32,5	32,5	227,5

Calendrier de consommation (Ar)

ariary/mois	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	total
riz	8024	8024	8024	4711	9407	9407	4711	8024	8024	8024	9407	8024	93816
manioc	5464	6380	0	0	0	0	5662	5674	4638	4968	6872	6166	45825
total	13489	14405	8024	4711	9407	9407	10373	13699	12663	12992	16280	14191	139641

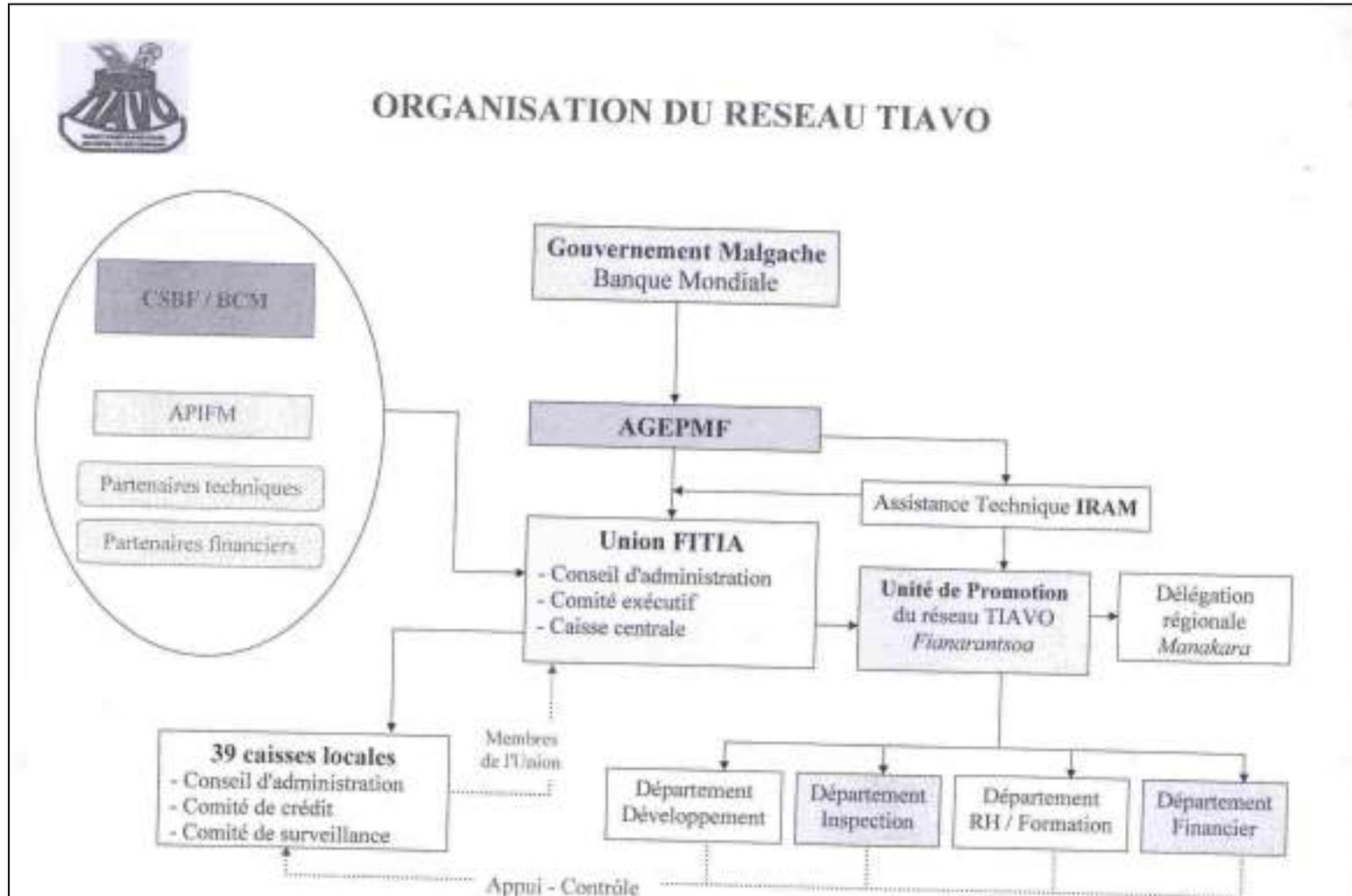
calendrier travail femme



Annexe 25 : détail de la formation des Revenus Agricoles des ménages

	type 8	type 9	type 4b	type 4c	type 5	type 3	type 7	type 4 a	type 2	type 1
VAB riz	664182	900099	331799	347614	137746	144437	335986	242324	21186	0
VAB café	93600	93671	46835	70253	46835	23418	93671	0	0	0
VAB banane	90000	67500	78750	67500	90000	45000	135000	22500	0	0
VAB litchi	198619	150882	0	55407	0	0	0	0	0	0
VAB toaka gash	440000	0	0	110000	440000	0	0	0	0	0
VAB manioc	0	53276	202816	136320	111470	100143	0	106478	121938	0
VAB feve	0	0	14368	22626	14989	14368	0	14368	14186	0
VAB volaille	120000	120000	20000	30000	25000	0	30000	20000	0	0
artisanat	0	0	0	0	0	0	0	0	12000	14400
VAB totale	1606401	1385428	694568	839721	866040	327366	594656	405670	169310	14400
amortissement	7000	7000	7000	7000	7000	7000	7000	7000	5000	0
VAN	1599401	1378428	687568	832721	859040	320366	587656	398670	164310	14400
intérêt riz	53605	26803	19456	-5837	0	-22875	67007	0	-12229	0
salaires	113741	48830	0	0	47200	0	11500	0	0	0
salariat MOF	0	0	101100	0	127000	195053	0	112340	162800	154463
RA	1539265	1356400	769212	826884	938840	492545	643163	511010	314880	168863
seuil de survie	895000	895000	895000	895000	895000	895000	480000	480000	480000	440000

Annexe 26 : schéma d'organisation du réseau TIAVO

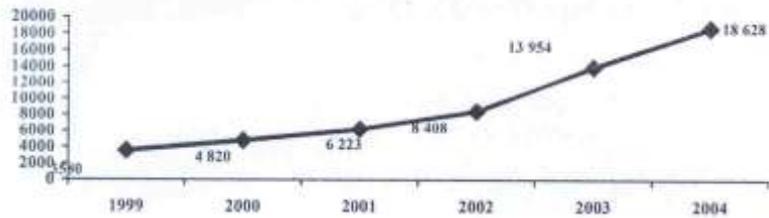


Annexe 27 : résultats du réseau TIAVO entre 1999 et 2004



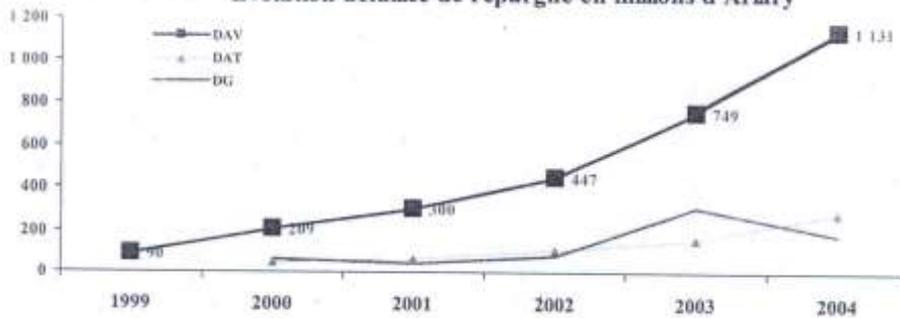
NOS RESULTATS CROISSANCE ET RESPECT DE LA CIBLE

Evolution du nombre de membres



* Dont 40% de femmes

Evolution détaillée de l'épargne en millions d'Ariary



Evolution de l'encours de crédits en millions d'Ariary



* Une baisse de l'encours et des montants octroyés pour maîtriser notre risque et toucher notre population cible.

