Au service
des peuples
et des nations

MINISTERE DES FINANCES ET DU BUDGET [MFB]
DIRECTION GENERALE DU TRESOR [DGT]
COORDINATION NATIONALE DE LA MICROFINANCE [CNMF]

Evaluation du produit Crédit Avec Education

Cae

Étude réalisée par Charlot RAZAKAHARIVELO
Consultant

Août 2013

SOMMAIRE

Tome 2 : Rapport d'évaluation du produit CAE 08
1. Introduction et rappel du contexte de la mission 09
2. Méthodologie utilisée 10
2.1. Recherche documentaire 11
2.2. Le public enquêté 11
2.3. Organisation pour apprécier le produit 11
3. Mise en œuvre du produit CAE 12
3.1. Situation du produit à la fin de l'année 2012 12
3.1.1. Description du produit CAE 12
3.1.1.1. Les services financiers 12
3.1.1.2. Les services non financiers 16
3.1.2. Les résultats réalisés par les IMFs sur le produit 17
3.1.2.1. Les résultats commerciaux 17
3.1.2.2. Les résultats financiers 18
3.1.2.3. Les résultats sur les services non financiers 19
3.2. Le public cible du produit CAE 20
3.2.1. Stratégie des IMFs promotrices du produit 20
3.2.2. Typologie du public 21
4. Diagnostic de la mise en œuvre du produit CAE 21
4.1. Diagnostic du produit 21
4.1.1. Par rapport à l'environnement externe 21
4.1.2. Par rapport à l'environnement interne 22
4.1.2.1. Les services financiers 22
4.1.2.2. Les services non financiers 24
4.2. Diagnostic de l'institution vis-à-vis du produit 26
4.3. Positionnement et stratégie sur le produit 28
5. Satisfaction des clients sur le produit CAE 28
5.1. Méthodologie utilisée 28
5.2. Résultat de l'enquête de satisfaction 28
5.2.1. Le profil du public enquêté 28
5.2.2. Les avantages apportés par le CAE selon les bénéficiaires 29
5.2.3. La satisfaction des clients 30
6. Conclusion 31
7. Recommandations sur le produit CAE 32

Tome 3 Rapport d'évaluation d'impact du produit CAE 33
1. Méthodologie utilisée 34
1.1. Approche théorique utilisée 34
1.2. Les difficultés rencontrées sur le terrain 36
1.3. Adaptation de l'approche méthodologique et ses limites 37
2. Le profil des différents types de public concerné par le produit CAE 39
2.1. Le public bénéficiaire du CAE, cible de l'étude d'impact 39
2.2. Le public bénéficiaire récoltant les effets du CAE 41
2.3. Le public témoin 43
3. Les changements créés par le produit CAE 45
3.1. L'impact du CAE sur chaque individu membre d'association de crédit 45
3.1.1. Impact des formations reçues par les individus 46
3.1.2. Impact sur les capacités 46
3.1.3. Impact sur la personnalité 47
3.1.4. Impact sur la vie sociale et la culture 48
3.1.5. Impact inattendu sur les individus 49
3.2. L'impact du CAE sur les microentreprises des membres d'associations de crédit 50
3.2.1. Impact sur les activités et la démarche commerciale 50
3.2.2. Impact sur les moyens des microentreprises 52
3.2.3. Impact économique et social des microentreprises 53
3.3. L'impact du CAE sur les foyers et familles des membres d'associations de crédit 54
3.3.1. Impact sur les relations familiales 54
3.3.2. Impact sur l'alimentation des familles des bénéficiaires 55
3.3.3. Impact sur la scolarisation des enfants des bénéficiaires 57
3.3.4. Impact sur le style de vies des familles bénéficiaires 58
3.3.5. Impact sur l'équipement familial et le confort 58
3.3.6. Impact sur la santé familiale 62
3.3.7. Impact sur la stratégie familiale face aux risques 63
3.4. L'impact du CAE sur la communauté 64
3.4.1. Impact sur les associations de crédit 64
3.4.2. Impact social et politique du CAE 65
3.4.3. Impact sur l'économie locale 66
3.4.4. Impact inattendu du CAE 67
4. Conclusion sur l'impact du produit CAE 67
5. Recommandations 68

Tome 4 Rapport de capitalisation du produit CAE 69
1. Méthodologie utilisée 70
2. Justification 70
3. Les différents milieux pouvant solliciter l'offre de CAE 71
3.1. Caractéristiques du milieu rural vis-à-vis de la finance 71
3.2. Les types de public potentiel demandeur du produit CAE en milieu rural 73
3.3. Caractéristiques des jeunes pouvant demander le produit CAE 73
4. Rappel des caractéristiques de l'offre du produit CAE 74
5. Proposition d'adaptation de l'offre du produit CAE au public 75
5.1. Adaptation du CAE au public « hommes » 75
5.2. Adaptation du CAE au public en milieu rural 76
5.3. Adaptation du CAE au public de jeunes 77
6. Conclusion 81
Annexes (insérer la pg de gd) 82
Annexe 1 (Tome 2) : Liste des personnes rencontrées par la mission 83
Annexe 2 (Tome 2) : Calendrier de la mission 84
Annexe 3 (Tome 2) : Tableau des sujets discutés avec les IMFs 85
Annexe 4 (Tome 2) : Référence documentaire 86
Annexe 5 (Tome 2) : Questionnaire d'enquête de satisfaction des clients 87
Annexe 1 (Tome 3) : Comptes-rendus des visites des autorités et des marchés 88
Annexe 2 (Tome 3) : Comptes-rendus des focus-groups 94
Annexe 3 (Tome 3) : Questionnaire de la réunion d'évaluation 102
Annexe 4 (Tome 3) : Questionnaire du focus-group 110

Liste des tableaux (Tome 2)

Tableau 1 - Tableau synoptique du CREDIT CAE....12
Tableau 2 - Tableau synoptique de l'EPARGNE liée au CAE....15
Tableau 3 - Tableau des résultats commerciaux en CAE des 3 IMF objets de l'étude....18
Tableau 4 - Tableau des résultats financiers en CAE des 3 IMF objets de l'étude....19
Tableau 5 - Tableau des thèmes d'éducation en CAE réalisés en 2012....19
Tableau 6 - Tableau sur la rentabilité d'une activité financée avec le CAE....22
Tableau 7 - Tableau de calcul de taux d'intérêt effectif en CAE (Outil de Microfinance Transparency)....24
Tableau 8 - Tableau des avantages économiques et sociaux du CAE selon les bénéficiaires....29
Tableau 9 - Pourcentage de bénéficiaires CAE ayant déclaré satisfaits (et très satisfaits) des services de CREDIT des IMF....30
Tableau 10 - Pourcentage de bénéficiaires CAE ayant déclaré satisfaits (et très satisfaits) des services d'EPARGNE des IMF....30
Tableau 11 - Pourcentage de bénéficiaires CAE ayant déclaré satisfaits (et très satisfaits) des services d'EDUCATION des IMF....30
Tableau 12 - Pourcentage de bénéficiaires CAE ayant déclaré satisfaits (et très satisfaits) des services pour renforcer la VIE ASSOCIATIVE des Associations de crédit....31
Tableau 13 - Pourcentage de bénéficiaires CAE ayant déclaré satisfaits (et très satisfaits) des RELATIONS avec les IMF....31

Liste des figures (Tome 2) :

Figure 1 – Extrait d'organigramme générique touchant le CAE....15
Figure 2 – Schéma des activités de promotion du produit CAE....16
Figure 3 – Schéma des thèmes d'éducation relatifs au produit CAE....16
Figure 4 – Schéma de structuration des associations de crédit bénéficiaires du produit CAE....17
Figure 5 – Répartition des activités des 3 IMF sur le produit CAE....18

Liste des tableaux (Tome 3)

Tableau 14 – Profil type du public impacté par le CAE....39
Tableau 15 – Profil type des entreprises des bénéficiaires CAE après 3 ans de collaboration....40
Tableau 16 – Profil type du public ayant récolté l'effet du CAE....41
Tableau 17 – Profil type des entreprises des bénéficiaires CAE de moins de 3 ans de collaboration....42
Tableau 18 – Profil type du public 'témoin' par rapport au CAE....43
Tableau 19 – Profil type des entreprises non bénéficiaires de CAE....44
Tableau 20 – Pourcentage des bénéficiaires CAE ayant constaté des améliorations des capacités grâces aux thèmes de formation....46
Tableau 21 – Pourcentage des bénéficiaires CAE ayant constaté des améliorations sur leurs capacités et des connaissances....46
Tableau 22 – Pourcentage des bénéficiaires CAE ayant constaté des améliorations sur leur personnalité et leur capacité de leadership....**Erreur ! Signet non défini.**
Tableau 23 – Pourcentage des bénéficiaires CAE ayant constaté des améliorations ur le plan vie sociale et culture....**Erreur ! Signet non défini.**
Tableau 24 – Pourcentage des bénéficiaires CAE ayant constaté des changements (augmentations) inattendus....49
Tableau 25 – Pourcentage des bénéficiaires CAE ayant constaté des améliorations (augmentations (+)) ou détérioration (-) sur leurs activités et démarches commerciales....50
Tableau 26 – Pourcentage des bénéficiaires CAE ayant constaté des améliorations (augmentations (+)) ou détérioration (-) sur leurs moyens financiers, logistiques et organisationnels....52
Tableau 27 – Pourcentage des bénéficiaires CAE ayant constaté des améliorations (augmentations (+)) ou détérioration (-) sur le plan économique et social....53
Tableau 28 – Pourcentage des bénéficiaires CAE ayant constaté des améliorations (augmentations (+)) ou détérioration (-) sur la relation au sein de la famille (essentiellement avec le conjoint)....54

Tableau 29 – Pourcentage des bénéficiaires CAE ayant constaté des améliorations (augmentations (+)) ou détérioration (-) sur l'alimentation des membres de leurs familles.....55
Tableau 30 – Tableau des habitudes alimentaires des bénéficiaires CAE .....**Erreur ! Signet non défini.**
Tableau 31 – Pourcentage des bénéficiaires CAE ayant constaté des améliorations (augmentations (+)) ou détérioration (-) sur la scolarisation de leurs enfants 57
Tableau 32 – Pourcentage des bénéficiaires CAE ayant constaté des améliorations (augmentations (+)) ou détérioration (-) sur leur style de vie.....58
Tableau 33 – Pourcentage des changements en termes d'amélioration (augmentations (+)) ou détérioration (-) sur les équipements des familles des bénéficiaires.....59
Tableau 34 – Pourcentage des bénéficiaires par type d'indice de logement 61
Tableau 35 – Pourcentage des bénéficiaires CAE ayant constaté des améliorations (augmentations (+)) ou détérioration (-) sur la santé familiale 62
Tableau 36 – Pourcentage d'évolution des bénéficiaires CAE en matière de soins familiaux.....62
Tableau 37 – Pourcentage des bénéficiaires CAE ayant constaté des améliorations (augmentations (+)) ou détérioration (-) sur la stratégie familiale face aux risques 63
Tableau 38 – Pourcentage des bénéficiaires CAE appréciant leurs situations actuelles **Erreur ! Signet non défini.**
Tableau 39 – Pourcentage des bénéficiaires CAE ayant constaté des améliorations (augmentations (+)) ou détérioration (-) sur la vie associative des AC.....64
Tableau 40 – Pourcentage des bénéficiaires CAE ayant constaté des améliorations (augmentations (+)) ou détérioration (-) sur le sociétariat des AC.....65
Tableau 41 – Pourcentage des bénéficiaires CAE ayant constaté des améliorations (augmentations (+)) ou détérioration (-) sur l'impact social du CAE 65
Tableau 42 – Pourcentage des bénéficiaires CAE ayant constaté des améliorations (augmentations (+)) ou détérioration (-) sur l'impact politique du CAE .....**Erreur ! Signet non défini.**
Tableau 43 – Pourcentage des bénéficiaires CAE ayant constaté des améliorations (augmentations (+)) ou détérioration (-) sur l'impact économique du CAE.....**Erreur ! Signet non défini.**
Tableau 44 – Pourcentage des bénéficiaires CAE ayant constaté des améliorations (augmentations (+)) ou détérioration (-) sur l'impact inattendu du CAE.....67

Liste des encadrés (Tome3)

Encadré 1 – Le chemin de la microfinance (the microfinance pathway).....34
Encadré 2 – Quelques notions autour du concept d'impact.....35
Encadré 3 - Méthode de sondage.....35
Encadré 4 - Témoignage d'une brodeuse sur l'impact du CAE 51
Encadré 5 - Témoignage d'une vendeuse de légumes sur l'impact du CAE.....55
Encadré 6 - Témoignage d'une commerçante d'articles divers sur l'impact du CAE 60

Liste des figures (Tome3)

Figure 6 - Comparaison des différents types de public 45

Liste des tableaux (T4)

Tableau 45 - Les risques liés aux activités en milieu rural 71
Tableau 46 - Les caractéristiques des recettes sur les activités agricoles 71
Tableau 47 - Les caractéristiques des recettes sur les activités de pêche et de l'aquaculture.....72
Tableau 48 - Les caractéristiques des recettes sur les activités artisanales 72
Tableau 49 - Les conditions et mesures à prendre pour adapter le CAE aux besoins des ruraux.....76
Tableau 50 - Les conditions et mesures à prendre pour adapter le CAE aux besoins des jeunes.....77

Liste des figures (T4)

Figure 7- Les types d'acteurs par filière 73
Figure 8- Cartographie des jeunes pouvant demander le produit CAE 73

ACRONYMES

AC	Association de crédit
ADCAE	Agent de crédit pour le produit Crédit avec Éducation
ADEFI	Association pou le Développement et Financement des microentreprises
AIMS	Assessing the impact of microenterprise services
APIMF	Association professionnelle de microfinance
Ar	Ariary
CAE	Crédit avec éducation
CECAM	Caisse d'Épargne et de Crédit Agricole Mutuelle
CGAP	Groupe de travail consultatif pour les pauvres
CNMF	Coordination nationale de microfinance
CSB	Centre de santé de base
FDF	Formation de formateurs
FOAC	Formation des associations de crédit
FENU	Fonds d'Équipement des Nations Unies
IMF	Institution de microfinance
OMS	Organisation Mondiale de la Santé
ORPA	Méthode andragogique pour l'éducation « Observation – Réflexion – Personnalisation – Action »
OTIV	Ombona Tahiry Ifampisamborana Vola
PAFIM	Programme d'Appui à la Finance Inclusive Madagascar
PANAGED	Plan d'action national en genre et développement
PFI	Programme Finance Inclusive
PNB	Produit Net Bancaire
PNJ	Politique nationale de la jeunesse
PNPF	Politique nationale pour la promotion des femmes
PNUD	Programme des Nations Unies pour le Développement
SIG	Système d'informations et de gestion
SNFR	Stratégie nationale en finances rurales
SPTF	Social performance task force
STD	Service Techniques Déconcentrés
TIAVO	Tahiry Ifampisamborana Amin'ny Vola
UNICEF	Fonds des Nations Unies pour l'enfance

Tome 2

RAPPORT D'EVALUATION DU PRODUIT CREDIT AVEC EDUCATION

1. INTRODUCTION ET RAPPEL DU CONTEXTE DE LA MISSION

Le PNUD a initié la Programme CAE (Crédit avec Éducation) à Madagascar en 1999, avec le projet Pilote Microstart. Le programme a connu un succès considérable. En effet, il permet aux IMF de toucher un grand nombre de femmes défavorisées et produit un effet transformateur sur le public cible. Par conséquent, le PNUD et le FENU l'ont répliqué auprès de plusieurs IMF à Madagascar.

Le PNUD a articulé son plan d'action du programme pays à la nouvelle SNFI (stratégie nationale de finance inclusive) qui vise à contribuer à la croissance économique et à rendre les populations moins vulnérables aux chocs sociaux et économiques.

Ainsi, avec les programmes PFI (Programme de Finance Inclusive) et PAFIM (Programme d'Appui à la Finance Inclusive à Madagascar), le PNUD a accordé des financements aux IMF pour développer le « produit CAE » en faveur des femmes.

Le PNUD a formulé les résultats attendus de l'offre du produit CAE autour de trois points : i) l'amélioration du niveau et de la qualité de vie des femmes engagées solidairement dans des changements positifs ii) le développement de leurs activités génératrices de revenus iii) le développement et le partage de connaissances en vue d'élargir l'offre sur le territoire malgache.

Le PNUD a commandité la présente mission pour apprécier l'impact du Programme et son adaptabilité vers d'autres publics.

Le cadre de la mission est résumé de la minière suivante :

Objectifs de l'étude : Objectif global : évaluer l'impact du CAE sur les bénéficiaires depuis sa mise en œuvre en 2000 par les institutions de microfinance (IMF).

Objectifs spécifiques : L'étude doit être conforme aux meilleurs pratiques émergeantes en matière d'évaluation d'impact et permettre de :

a. Dresser, évaluer et documenter l'état actuel des réalisations relatives au produit CAE tel qu'il est mis en œuvre par les IMF : les modules de formation administrés, les activités exercées par les femmes bénéficiaires, les conditions d'octroi du produit par les IMF et le profil des femmes bénéficiaires des services ;

b. Apprécier les forces, les faiblesses, les contraintes et les opportunités de l'approche CAE, du point de vue des IMF, des acteurs impliqués dans sa mise en œuvre et des clients ;

c. Apprécier les changements apportés par le produit CAE : évaluer et mesurer des indicateurs de changements quantitatifs et qualitatifs aux quatre niveaux ci-après :
   - au niveau de la microentreprise (répercussion sur la trésorerie, l'acquisition de matériels équipements pour la micro entreprise, l'évolution des pratiques de gestion),
   - au niveau du foyer (impact sur le revenu, capacités à réduire les risques, à faire face aux périodes de crise, acquisition de biens de consommation, épargne, bien-être du foyer : alimentation, santé.),
   - au niveau individuel (impact sur l'estime personnelle et l'affirmation de soi, la productivité, la durabilité d'impact …),
   - au niveau de la communauté (taux d'emploi direct et indirect dans les foyers des clientes, solidarité et participation aux évènements communautaires) ;

d. Faire des recommandations pour un meilleur impact du CAE sur les groupes cibles et son élargissement à d'autres régions/IMF en vue d'élargir et d'améliorer l'offre compte tenu des besoins et spécificités des groupes cibles ;

e. Proposer des formes d'adaptation du CAE à d'autres groupes cibles notamment les jeunes et les producteurs ruraux en vue de mieux répondre à leurs besoins de services financiers ;

f. Analyser et démontrer les effets et impacts du CAE par rapport à la priorisation de l'approche GENRE selon les spécificités de chaque région d'intervention.

Résultats attendus :

Six résultats attendus de cette étude sont formulés :

- L'état des réalisations du produit CAE est dressé, évalué et documenté avec toutes les informations concernant sa mise en œuvre, les formations dispensées, les conditions d'octroi du crédit, les activités des bénéficiaires, le profil des bénéficiaires et la situation chiffrée au 31 Décembre 2012.
- Les forces, les faiblesses, les contraintes et les opportunités de l'approche CAE sont identifiées
- Les indicateurs de changements quantitatifs et qualitatifs sur les bénéficiaires, leurs micro entreprises, leurs foyers et leurs communautés sont mesurés et évalués ;
- Les recommandations pour un meilleur impact du CAE sur les groupes cibles et son élargissement à d'autres régions/IMF en vue d'élargir et améliorer l'offre compte tenu des besoins et spécificités des groupes cibles sont disponibles ;
- Des propositions d'adaptation du CAE aux groupes cibles des jeunes et des producteurs ruraux sont faites.
- Les effets et impacts du CAE par rapport à la priorisation de l'approche GENRE selon les spécificités de chaque région d'intervention sont analysés et démontrés.

Lieux d'étude :

L'étude se déroule au niveau de trois zones : nord (DIANA), centre (Analamanga) et sud (Fianarantsoa)

- DIANA : Diégo, Ambilobe
- Analamanga : Antananarivo ville et périphérie
- Fianarantsoa : ville et périphérie.

Date et durée de l'étude :

La mission a commencé le 10 Juin 2013 pour une durée de 8 semaines.

Le présent document (Tome 2) concerne **l'évaluation du produit CAE**.
Ce document met en évidence (i) la méthodologie utilisée, (ii) la mise en œuvre du produit CAE, (iii) le diagnostic de cette mise en œuvre, (iv) la satisfaction des clients sur le produit, (v) et la conclusion et recommandations relatives au produit.

2. METHODOLOGIE UTILISEE

Les livrables de la mission sont constitués de trois (3) rapports principaux (évaluation du produit, évaluation d'impact et capitalisation), le premier rapport étant le rapport de démarrage. La méthodologie utilisée touche à la fois les points communs des trois livrables et les points spécifiques à l'évaluation du produit.
L'ensemble des livrables a fait l'objet d'une méthodologie commune constituée des activités suivantes :

- Recherche documentaire et bibliographique ;
- Recours à un statisticien pour la conception, la conduite d'enquête et le traitement d'informations (une partie sur l'appréciation du produit et une grande partie sur l'impact) ;
- Conception d'outils de collecte de données ;
- Collecte et saisie des données ;
- Analyse des données.

La partie spécifique de la méthodologie relative à l'**évaluation du produit CAE** est constituée des éléments suivants :

- FFOM (forces, faiblesses, opportunités et menaces) appliqué au produit CAE ;
- Mini-diagnostic organisationnel des IMF qui promeuvent le produit. La mission a ciblé les départements qui sont touchés directement ou indirectement par les opérations de CAE ;
- Enquête de satisfaction des clients pour permettre de récolter les appréciations des consommateurs. Pour cela, chaque client a été invité à remplir un questionnaire. Des enquêteurs les ont aidés à y parvenir. Ensuite, des focus groups ont été organisés pour récolter les avis qui sont beaucoup plus qualitatifs.

2.1 RECHERCHE DOCUMENTAIRE

La recherche documentaire a duré deux jours dont une partie concerne l'appréciation du produit CAE. Elle a permis de collecter les informations relatives aux standards sur ce type de produit et surtout sur les aspects financiers (modalités de crédit et d'épargne comme le montant, la durée, le remboursement, …), non financiers (thèmes d'éducations, modalités de suivi et de contrôle) et l'intégration institutionnelle touchant différents départements (administratifs, contrôle, direction, …).

2.2 LE PUBLIC ENQUÊTE

Pour des raisons budgétaires, financières et externes, un échantillon d'IMF a été choisi pour apprécier le produit. La méthodologie d'échantillonnage du public cible se trouve dans le Tome 3 (évaluation d'impact du CAE).

En résumé, l'étude s'est déroulée au niveau des bureaux et sur le terrain des réseaux de trois (3) IMF opérant à Fianarantsoa, Antsiranana et Antananarivo, du 19 juin 2013 au 02 juillet 2013.

Le Consultant a fait appel au service de 4 enquêtrices. Au total, **633** individus membres d'associations de crédit ont été enquêtés[1].
En tout, 37 membres du personnel et élus des IMF ont été interviewés. Le personnel enquêté occupe des postes de responsabilité (directeurs généraux, adjoints, responsables de services et de départements) et d'exécution (agents de crédit et de terrain).

2.3 ORGANISATION POUR APPRECIER LE PRODUIT

Le Consultant a produit un questionnaire simplifié pour apprécier la performance du produit CAE. Il a administré cet outil au niveau de différents membres du personnel des IMF (directeurs généraux ou opérationnels, contrôleurs, agents de crédit, responsables SIG[2], responsables administratifs et financiers) et quelques élus. Les points abordés touchent la place du CAE dans l'organisation, l'apport du CAE sur l'autonomie de l'IMF, les moyens pour déployer le CAE, les moyens de contrôle du produit, les SIG pour l'enregistrer et le piloter, …

La fiche qui résume des points abordés se trouve dans l'annexe 3 de ce document.

En tout, une journée par IMF a été consacrée à la mission pour aborder la description du produit, la présentation institutionnelle et l'intégration du produit CAE. En général, une journée ne suffit pas pour récolter l'ensemble des informations. Durant la phase de rédaction du rapport, le Consultant a encore sollicité quelques membres du personnel pour affiner les informations récoltées.

---

[1] *Sans tenir compte du nombre de public témoin qui est de 74*

[2] *Système d'informations et de gestion*

3. MISE EN ŒUVRE DU PRODUIT CAE

Les trois IMF ayant fait l'objet de l'étude ont plus de 15 ans d'expérience en microfinance à Madagascar. Elles ont intégré le CAE comme produit financier à part entière en leur sein.

3.1 SITUATION DU PRODUIT A LA FIN DE L'ANNEE 2012

3.1.1 DESCRIPTION DU PRODUIT CAE

Le produit CAE est destiné à un public de faible revenu. Le produit a deux composantes, à savoir les services financiers et non financiers. Les services financiers sont composés de l'activité d'EPARGNE et de CREDIT. Les services non-financiers sont constitués de la structuration des associations de crédit où se groupent les bénéficiaires et d'une série d'éducation/formation.

3.1.1.1 Les services financiers

Les activités d'épargne et de crédit du produit CAE peuvent être explicitées par leurs modalités (ou caractéristiques) ainsi que les modes de distribution et de promotion du produit.

. Caractéristiques du crédit:

La description du produit CAE pour les trois IMF peut être résumée dans le tableau synoptique suivant.

Tableau 1 - Tableau synoptique du CREDIT CAE

<table>
<tr><th>Critères</th><th>Valeurs</th><th>Observations</th></tr>
<tr><td>Public</td><td>Femmes ou hommes appartenant à des couches défavorisées, regroupés dans des groupes et/ou associations de crédit (AC)[3]. Une AC peut être composée de 1 à 3 groupes.</td><td>Le nombre d'hommes touchés est très minime.

Un groupe est formé de 3 à 30 personnes.</td></tr>
<tr><td>Objet</td><td>Activités génératrices de revenus en milieu urbain, semi urbain et rural.</td><td></td></tr>
<tr><td>Montant de prêt</td><td>Petit montant suivant les besoins des demandeurs : de 40.000 Ar à 700.000Ar.</td><td>Plafonnement du montant de crédit :
<table>
<tr><th>IMF</th><th>Plancher (au 1e crédit)</th><th>Plafond</th></tr>
<tr><td>Otiv Tana</td><td>40.000 Ar</td><td>560.000 Ar (12e cycle)</td></tr>
<tr><td>Otiv Diana</td><td>150.000 Ar</td><td>700.000 Ar</td></tr>
<tr><td>Tiavo</td><td>100.000 Ar</td><td>400.000 Ar (6e cycle)
600.000 Ar (7e et +)</td></tr>
</table></td></tr>
<tr><td>Palier</td><td>Un palier par cycle de 40.000 Ar à 100.000 Ar est fixé par chaque IMF.</td><td>
<table>
<tr><th>IMF</th><th>Palier</th></tr>
<tr><td>Otiv Tana</td><td>60.000 Ar</td></tr>
<tr><td>Otiv Diana</td><td>100.000 Ar suivant le cas</td></tr>
<tr><td>Tiavo</td><td>50.000 Ar</td></tr>
</table></td></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td></tr>
</table>

[3] *L'association de crédit est appelée différemment suivant les IMF : FMA pour Tiavo, FITAFI pour Otiv Tana et Caisse féminine pour Otiv Diana*

<table>
<tr><th>Critères</th><th>Valeurs</th><th>Observations</th></tr>
<tr><td>Durée</td><td>4 mois, 6 mois, 8 mois suivant l'ancienneté de l'Association de crédit. Plus de 20 mois pour financer les équipements.</td><td>
<table>
<tr><th>IMF</th><th>Durée</th></tr>
<tr><td>Otiv Tana</td><td>4 mois : 1è, 2è cycle
5 mois : 3è, 4è cycle
6 mois : 5è-8è cycle
7 mois : 9è-10è cycle
8 mois : 11è-12è cycle</td></tr>
<tr><td>Otiv Diana</td><td>4 à 6 mois</td></tr>
<tr><td>Tiavo</td><td>4 à 8 mois (+ de 20 mois pour CAE/LVM Agri ou CAE/LVM Pro)</td></tr>
</table>
</td></tr>
<tr><td>Taux d'intérêt</td><td>Méthode de calcul linéaire ou dégressif, selon chaque IMF.
Le taux varie de 2,25% à 4% par mois.</td><td>
<table>
<tr><th>IMF</th><th>Taux pratiqués</th><th>Fonds de groupe</th></tr>
<tr><td>Otiv Tana</td><td>3% → 2,57% (9è cycle) → 2,25% (11è cycle)</td><td>Restitution de 1% par cycle à l'AC à titre de fonds d'AC (bloqué en compte)</td></tr>
<tr><td>Otiv Diana</td><td>4% linéaire</td><td>Ristourne de 0,5% à titre de fonds de groupe</td></tr>
<tr><td>Tiavo</td><td>4% dégressif</td><td>En plus, 3% du capital est requis pour constituer le fonds de groupe</td></tr>
</table>
</td></tr>
<tr><td>Mode de remboursement</td><td>Hebdomadaire, bimensuel et mensuel

Le remboursement est versé dans la caisse de l'IMF.</td><td>A chaque remboursement, chaque membre d'AC est appelée à verser de l'épargne
<table>
<tr><th>IMF</th><th>Mode de remboursement</th></tr>
<tr><td>Otiv Tana</td><td>Hebdomadaire, bimensuel, mensuel</td></tr>
<tr><td>Otiv Diana</td><td>Hebdomadaire ou bimensuel</td></tr>
<tr><td>Tiavo</td><td>Mensuel versé dans la caisse de l'IMF pour le CAE/PRO et unique pour le CAE/AGRI.</td></tr>
</table>
</td></tr>
<tr><td>Mode de déblocage</td><td>Le déblocage est réalisé dans la Caisse de l'IMF.</td><td>L'animateur/animatrice ne doit pas toucher de l'argent, sauf cas de recouvrement</td></tr>
<tr><td>Frais de dossier</td><td>Calculé par rapport au montant octroyé ou de manière forfaitaire.</td><td>
<table>
<tr><th>IMF</th><th>Frais de dossier</th></tr>
<tr><td>Otiv Tana</td><td>1% par cycle du montant octroyé, remboursé au fil du temps</td></tr>
<tr><td>Otiv Diana</td><td>Prix de l'outil de AC(carnets, registres)</td></tr>
<tr><td>Tiavo</td><td>2,5% du montant octroyé plafonné à 100.000 Ar</td></tr>
</table>
</td></tr>
<tr><td>Pénalité de retard</td><td>Applicable suivant la politique de chaque IMF.</td><td>
<table>
<tr><th></th><th>Pénalité de retard</th></tr>
<tr><td>Otiv Tana</td><td>2% par mois du montant impayé</td></tr>
<tr><td>Otiv Diana</td><td>Inexistant</td></tr>
<tr><td>Tiavo</td><td>2% mensuel dégressif du montant impayé</td></tr>
</table>
</td></tr>
<tr><td>Autofinancement</td><td>Inexistant</td><td></td></tr>
<tr><td>Garantie</td><td>Garantie sociale</td><td>Les membres solvables paient à la place du défaillant au cas où il n'arrive pas à faire face à ses échéances. Une forme de pression est exercée par les membres solvables avant de payer et surtout après le sauvetage pour se faire rembourser.</td></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td></tr>
</table>

<table>
<tr><th>Critères</th><th>Valeurs</th><th>Observations</th></tr>
<tr><td>Part sociale variable (PSV)</td><td>L'association de crédit est membre de l'IMF mutualiste (pour 2 IMF). Donc, elle paie la part sociale variable, comme les autres membres</td><td>
<table>
<tr><td>IMF</td><td>PSV</td></tr>
<tr><td>Otiv Tana</td><td>2% par mois du montant impayé</td></tr>
<tr><td>Otiv Diana</td><td>Inexistant. L'AC est considéré comme un client mais pas comme un membre d'IMF</td></tr>
<tr><td>Tiavo</td><td>2,5% du montant octroyé plafonné à 100.000 Ar et au-delà 0,5%.</td></tr>
</table>
</td></tr>
<tr><td>Dépôt de réserve</td><td>Epargne obligatoire constituée par les membres</td><td>
<table>
<tr><td></td><td>Dépôt d'épargne</td><td>Conditions</td></tr>
<tr><td>Otiv Tana</td><td>5% (1e cycle)
10% (2e cycle)
15% (3e cycle)
18% (4e cycle)
20% (5e cycle,+)</td><td>5% à déposer préalablement avant le premier prêt</td></tr>
<tr><td>Otiv Diana</td><td>5% à 20%</td><td>Epargne préalable avant octroi</td></tr>
<tr><td>Tiavo</td><td>Epargne initiale</td><td>Epargne préalable avant octroi : 10% du montant demandé.</td></tr>
</table>
</td></tr>
<tr><td>Assurance décès ou maladie</td><td>Non pratiquée</td><td></td></tr>
<tr><td>Délégation de pouvoir</td><td>Niveau local</td><td></td></tr>
<tr><td>Autres conditions</td><td>Education et formation, réunions périodiques.</td><td>Proximité physique, connaissances réciproques.
Réunions :
<table>
<tr><td></td><td>Préalable au crédit</td><td>En présence de l'ADCAE</td><td>En interne</td></tr>
<tr><td>Otiv Tana</td><td></td><td>Bimensuel,
Mensuel (4è cycle)</td><td>Hebdomadaire</td></tr>
<tr><td>Otiv Diana</td><td>1 mois de réunion de formation</td><td>Bimensuel et Hebdomadaire</td><td></td></tr>
<tr><td>Tiavo</td><td>5 réunions de formation</td><td>Bimensuel</td><td>Hebdomadaire, bimensuel, mensuel</td></tr>
</table>
</td></tr>
</table>

En plus du crédit, les IMF encouragent les emprunteurs à faire de l'épargne.

. Caractéristiques de l'épargne :

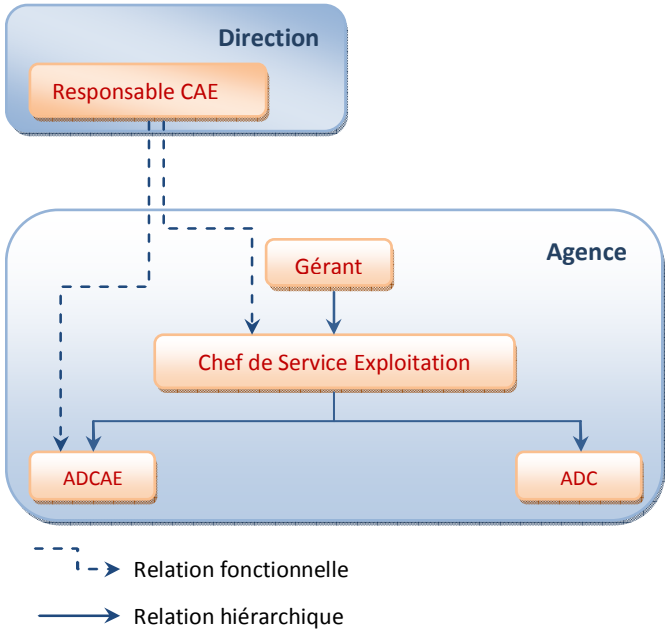
Tableau 2 - Tableau synoptique de l'épargne liée au CAE

Critères	Valeurs	Observation
Objet	Epargne obligatoire, compte à alimenter à chaque remboursement	
Montant	L'encours de l'épargne doit couvrir au minimum une échéance de remboursement. Epargne préalable avant le premier octroi (5% pour Otiv Tana)	OTIV Tana : de 5% à 20% (voir tableau 1)
Taux	Absence de rémunération en général, sauf le cas de l'OTIV Tana qui a précisé que l'épargne obligatoire, à laquelle s'ajoute le fonds de solidarité de 1%, reversé à la FITAFI, est rémunérée à hauteur de 3% l'an.	
Modalités de retrait	En cas de besoin, hebdomadaire (épargne individuelle). Pour l'épargne de l'AC, son retrait demande une autorisation préalable.	

. Modes de distribution du produit

La distribution du produit se fait par le biais des Agents de crédit CAE (AdCAE) qui sont des animatrices ou ***animateurs*** (cas de l'OTIV Diana).
Ils sont rattachés directement au service « exploitation » (cas de 2 IMF). On note l'existence du poste de Responsable CAE rattaché à la Direction générale pour le cas de Tiavo. Le poste se coordonne avec les Responsables d'exploitation des agences.

Figure 1 – Extrait d'organigramme générique touchant le CAE

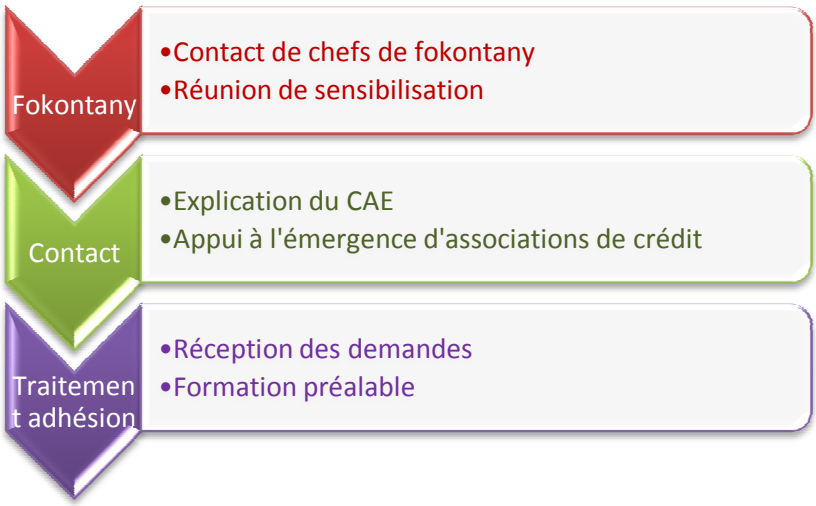


Le produit CAE est totalement **intégré** au sein des 3 IMF. En effet, pour chaque IMF, le CAE est un produit financier à part entière. Il n'est plus un projet ou programme greffé à l'IMF comme auparavant. Il est géré directement par les Agences. Etant donné l'autonomie des agences en matière de gestion du CAE, le Réseau (ou Union) circonscrit ses fonctions dans le domaine de la coordination de l'appui et de contrôle des agences sur ce produit.

. Modes de promotion du produit.

La promotion du produit suit un processus partant de la communauté de base (fokontany).

Figure 2 – Schéma des activités de promotion du produit CAE



L'ADCAE est la cheville ouvrière de promotion du produit. Parfois, il fait appel aux services de quelques membres d'Associations de crédit qui jouent le rôle de « **prescripteurs** » pour identifier les prospects.
Le processus suit plusieurs étapes, allant du contact des chefs de fokontany pour sensibiliser la population, passant par l'appui à l'émergence des groupes et des associations de crédit, se terminant par une série de formation préalable avant la constitution effective de l'association de crédit.

Cette forme de promotion est un moyen de dissuasion pour le public qui n'est pas ciblé par le produit. Il s'agit des personnes plus aisées ou celles qui sont mal à l'aise dans les groupes ou moins assidues à la vie associative.

. Circuit de décision pour opérationnaliser le produit.

Après avoir assisté à une série de formations préalable, une AC est considérée comme mise en place et effective. Ses dossiers passent par les instances de décision existantes (Comité formé par les techniciens, comité des élus comme la commission de crédit, par exemple). La décision finale sur le crédit est décentralisée au niveau local. Le réseau (ou Union) en est informé a posteriori.

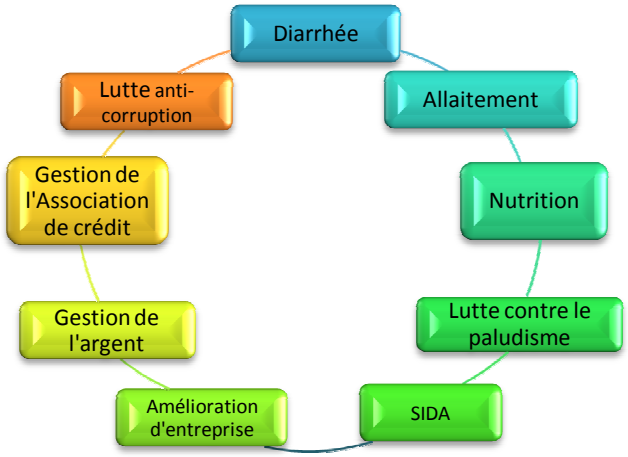
3.1.1.2 Les services non financiers

Les services non financiers sont constitués essentiellement de série de formations/éducations pour les AC. La série de formations est également appelée « séances d'apprentissage ».

. Thèmes de formation/éducation liés au produit CAE.

Les IMF ont essayé de mettre en place une série de formations destinées aux membres d'AC. Elles touchent différents thèmes.

Figure 3 – Schéma des thèmes d'éducation relatifs au produit CAE



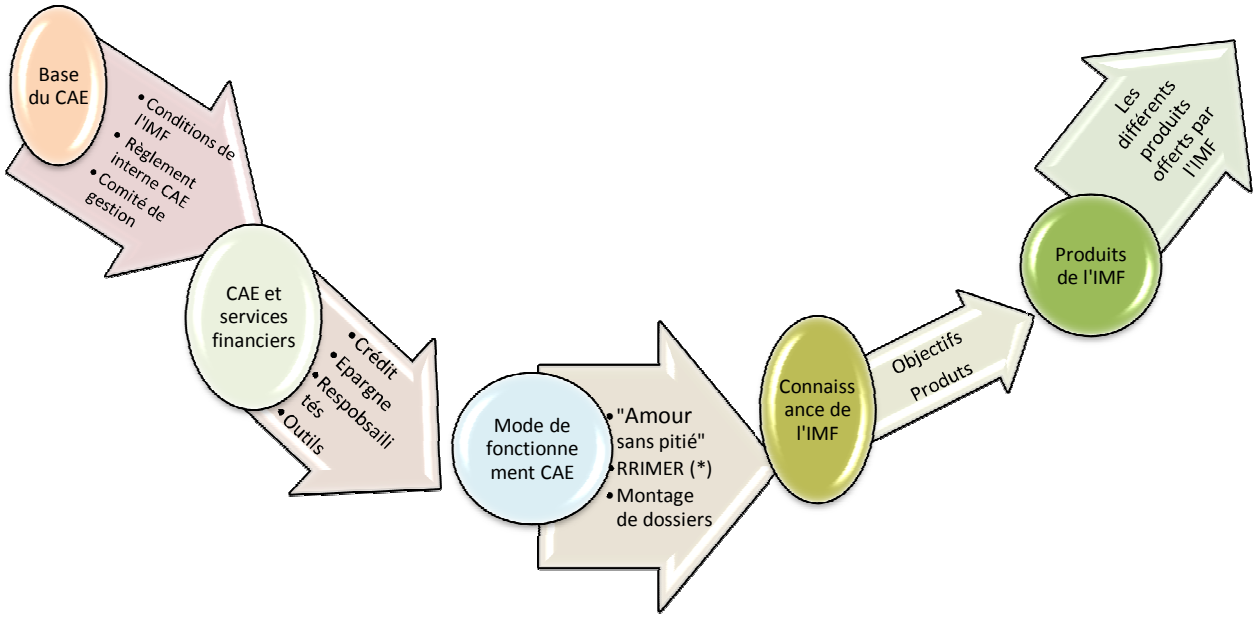
Les thèmes ont été définis depuis le lancement du programme CAE avec le programme Microstart au début de l'année 2000. Ils touchent la diarrhée, l'allaitement, la nutrition, le SIDA, la lutte contre le paludisme, l'amélioration d'entreprise, la gestion de l'argent et la gestion de l'association de crédit. Une IMF (TIAVO) les a enrichis auprès des STD[4]. Une autre (OTIV Tana) les a étoffés avec les sessions de formation en « Amélioration d'entreprise » avec un Programme (Babeo). Chaque fois que l'Agent de crédit rencontre l'AC, il devra dispenser une formation. Elle se fait au début des réunions.

[4] *Service Technique Déconcentré, direction régionale du Ministère de la santé publique*

. Structuration des clients

Le risque sur le produit est assez élevé étant donné l'absence de garantie matérielle. Ce type de garantie est remplacé par la **garantie sociale** qui est la caution solidaire. D'où l'importance de la structuration des Associations de crédit avant l'octroi du premier crédit.
En moyenne, un mois ou 5 sessions sont consacrées à la structuration d'une nouvelle AC.
Les thèmes de structuration comprenant les modules sont représentés dans la figure ci-après.

Figure 4 – Schéma de structuration des associations de crédit bénéficiaires du produit CAE



(*) : RRIMER : Technique de gestion de risque « Remboursement, Rentabilité, Intrant, Marché, Expérience, Risque »

Les trois premiers modules touchent les conditions de base du CAE. Les deux derniers concernent l'intégration du CAE dans l'IMF. Chaque IMF est libre d'organiser et de modifier les modules suivant les circonstances et les niveaux de réceptivité des AC à structurer.

3.1.2 LES RESULTATS REALISES PAR LES IMF SUR LE PRODUIT

Les niveaux d'avancement des 3 IMF visitées ne sont pas les mêmes. L'IMF TIAVO a été la plus ancienne. Elle a été parmi les pionniers en CAE à Madagascar au début 2000. Elle a arrêté d'offrir le produit en 2006 et l'a repris en 2011. L'IMF OTIV DIANA a travaillé avec le PNUD depuis Juillet 2008 jusqu'en juin 2009. Elle n'a plus demandé de concours puisqu'elle n'a pas de carence de trésorerie. L'OTIV Antananarivo a collaboré avec le PNUD depuis 2006 jusqu'à présent.

3.1.2.1 Les résultats commerciaux

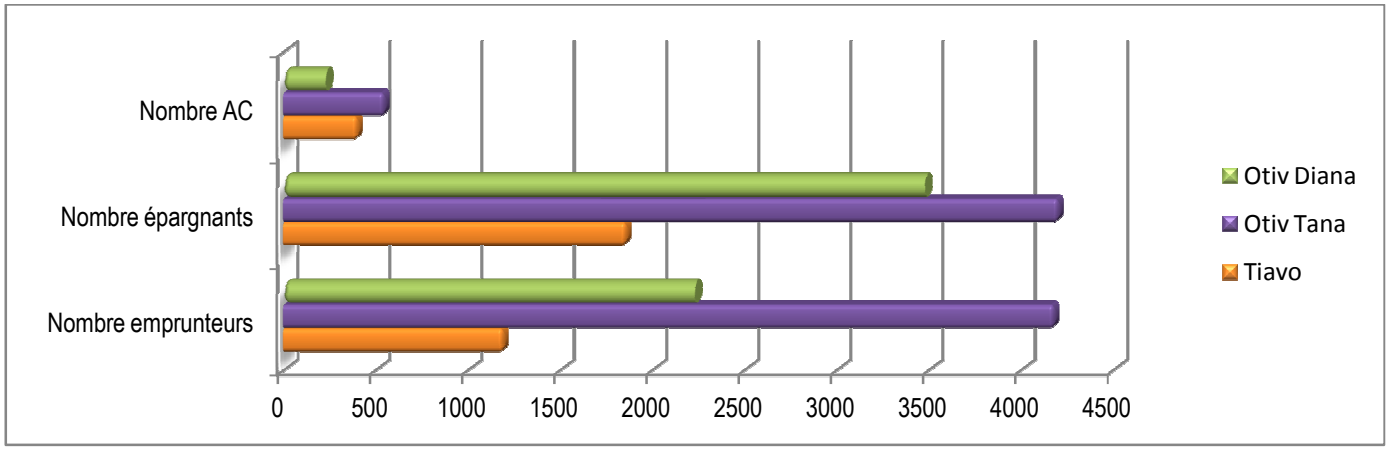
A la fin de l'année 2012, les 3 IMF ont dans leur portefeuille **1166** Associations de crédit, soit **7593** emprunteurs CAE.

Tableau 3 - Tableau des résultats commerciaux en CAE des 3 IMF objets de l'étude

	TIAVO	OTIV Tana	OTIV Diana	**TOTAL/MOYENNE**
Nombre AC	396	544	226	**1 166**
Nombre emprunteurs	1 190	4 176	2 227	**7 593**
Nombre épargnants	1 853	4 198	3 475	**9 526**
Nombre Agents CAE (AdCAE)	*10*	*17*	*8*	***33***
Nombre AC/AdCAE	*40*	*32*	*28*	***32,4***
Nombre emprunteurs /AC	*3*	*8*	*10*	***7***

L'OTIV Antananarivo qui est la plus ramifiée des 3 IMF représente 47% des associations de crédit.

Figure 5 – Répartition des activités des 3 IMF sur le produit CAE



L'IMF Tiavo présente un peu plus d'AC par rapport à l'OTIV Diana (396 contre 226). En revanche, le nombre d'emprunteurs est moins important (1190 contre 2227). Il en est de même pour le nombre d'épargnants.

Certains membres d'AC ne font pas de crédit. Ils préfèrent épargner et attendre à ce que la conjoncture soit meilleure avant d'emprunter. D'autres préfèrent rester épargnants puisque l'ambiance dans les AC les intéresse. Cette situation est très importante au niveau de l'OTIV Diana puisque 64% des membres d'AC seulement sont des emprunteurs.

Le nombre d'AC par animateur varie suivant l'IMF. On note que ce nombre a un impact sur la qualité du portefeuille. Le nombre le plus faible se trouve dans l'IMF Tiavo (3 emprunteurs par AC). Cela influe négativement la qualité de la caution solidaire en cas défaillance puisque les autres membres sont difficilement mobilisables.

Au niveau de l'ensemble du pays, sept (7) IMF sont en train de promouvoir le CAE[5].

Ces 7 IMF touchent 19.218 individus regroupés dans 2059 associations de crédit[6]. En moyenne, un peu plus de 9 personnes constituent une AC.

3.1.2.2 Les résultats financiers

A la fin de l'année 2012, les 3 IMF faisant l'objet de l'étude présentent un encours de crédit de 3,3 milliards Ariary.

[5] *En plus des trois IMF faisant l'objet de cette étude, il s'agit de l'OTIV Zone littorale, OTIV Alaotra Mangoro, Vola Mahasoa, et CECAM.*

[6] *Les données sur l'IMF OTIV Zone littorale n'ont pas pu être obtenues.*

Tableau 4 - Tableau des résultats financiers en CAE des 3 IMF objets de l'étude

	TIAVO	OTIV Tana	OTIV Diego	**TOTAL**
Montant du crédit octroyé	281 480 750	1 769 472 400	1 255 100 000	**3 306 052 150**
Encours de l'épargne	34 064 998	233 115 309	357 013 259	**624 193 566**
Encours du crédit	132 992 368	804 921 251	313 460 625	**1 251 374 244**
Crédit en retard	22 735 978	23 169 506	*0*	**45 905 484**
Charges (directes)	1 144 704	44 812 986	90 882 111	**136 839 801**
Produits	4 133 163	49 474 253	185 362 711	**238 970 127**
Montant moyen crédit octroyé	*ND*	*ND*	*187 805*	
Taux de défaillance d'encours	*17%*	*3%*	*0%*	*3,99%*

L'encours de crédit est concentré sur l'OTIV Antananarivo (70%).

Le CAE a pu drainer 424 millions Ariary d'épargne pour le public cible. Au niveau de l'OTIV Diana, l'encours d'épargne représente 74% de l'encours de crédit, ce qui explique en partie la surliquidité de cette IMF.

La qualité de portefeuille est assez contrastée. Si TIAVO qui a essayé de reprendre le produit en 2012 enregistre 17% de défaillance, l'OTIV Diana affirme n'avoir jamais enregistré d'impayés.

Le taux de défaillance du CAE est de 3,99% en fin 2012. En revanche, le taux d'impayé global des crédits en microfinance à Madagascar est 5,11%.

Pour l'ensemble des 3 IMF, le taux de défaillance ou taux d'impayé est de 3,99%. On note que le taux d'impayé global de crédit en microfinance à Madagascar en fin 2012 est de 5,11% (source CNMF)[7]. Ce taux est plus important (6,40%) si on soustrait les données des structures intervenant dans la microfinance mais qui ont des statuts bancaires et d'établissement financier[8].

Dans tous les cas, le CAE aide les IMF à couvrir une partie non négligeable de leurs charges.

En matière de performance financière, 39% des produits financiers générés couvrent les charges directes. Faute de comptabilité analytique, les IMF n'ont pas pu imputer les charges fixes ou de structures sur le produit CAE pour apprécier de manière fine sa rentabilité.
On note que dans tout le pays, le montant total de l'encours de crédit en CAE a été de 35.486 million Ariary en fin 2012, soit 11,76 % de l'encours total.

3.1.2.3 Les résultats sur les services non financiers

Chaque IMF organise à sa manière les séances d'éducation/formation pour les AC.

[7] *A la fin de l'année 2012, la CNMF a enregistré 301.823.894.090 Ar d'encours de crédit. L'encours en retard a été de 15.430.528.791 Ar. D'où le taux d'impayé de 5,11%. Il s'agit des données de 30 sur 34 organisations enregistrées.*
[8] *A fin de l'année 2012, la CNMF a enregistré 184.060.480.359 Ar d'encours de crédit. L'encours en retard a été de 11.780.840.242 Ar. D'où le taux d'impayé de 6,40% (pour 27 IMF).*

Tableau 5 - Tableau des thèmes d'éducation en CAE réalisés en 2012

Année 2012	TIAVO	OTIV Tana	OTIV Diego
Diarrhée	50	ND	ND
Allaitement	54	ND	ND
Amélioration d'entreprise	39	ND	ND
Gérer l'argent d'entreprise	91	ND	ND
Anti-corruption	191	ND	ND
Gestion de l'AC	28	ND	ND
TOTAL	**453**	**ND**	**ND**

Aucun dispositif performant pour enregistrer les séances d'éducation réalisées auprès des AC n'est disponible, sauf au niveau de TIAVO. Celle-ci a administré 453 séances d'éducation auprès des AC en 2012, soit un peu plus de 9 séances par semaine. Le thème de la lutte anti-corruption a été la plus administrée.

3.2 LE PUBLIC CIBLE DU PRODUIT CAE

Le public ciblé par les 3 IMF appartient à la couche défavorisée qui n'a pas de garantie matérielle. Il ne peut pas adhérer en tant que membre d'IMF pour accéder aux offres de services déjà disponibles.

3.2.1 STRATEGIE DES IMF PROMOTRICES DU PRODUIT

Chaque IMF a déclaré que la mise en œuvre du produit CAE entre dans sa stratégie de ciblage d'un public pauvre, surtout les femmes. La stratégie est d'offrir ce produit comme un « **produit d'appel** », afin de permettre au public de (i) se constituer un petit capital pour servir de garantie, (ii) vivre la culture d'épargne et de crédit qui lui servira de repère quand il sera membre à part entière. Pour matérialiser cette stratégie, le produit CAE a prévu un « **cycle limite** » au-delà duquel l'emprunteur doit déjà devenir membre individuel de l'IMF.

Au fil du temps, l'expérience a montré que peu de gens sont devenus membres de l'IMF et une grande partie d'emprunteurs CAE veulent y rester. Les facteurs d'influence de ce phénomène sont, entre autres, la bonne ambiance interne, l'entraide et solidarité et la formation/éducation qu'ils y reçoivent.

L'expérience a également montré que les besoins des individus dans les AC ont été de plus en plus différenciés. Ainsi, les IMF ont opté de nouvelles stratégies. Il s'agit de :

i. l'acceptation de la demande de rester dans l'AC, limité par le plafonnement du montant par le « cycle limite » ;

ii. la création d'autres produits à titre de « **produit relais** » du CAE. Par exemple, l'OTIV Diana a créé le CSAE (crédit solidaire avec éducation) pour lequel le montant de crédit est augmenté[9] et le nombre de membre de groupes diminué ;

iii. la création de différents types de produit CAE comme le CAE/agri, CAE/pro (cas de TIAVO), ou CAE pour public féminin, CAE mixte (cas de l'OTIV Diana).

[9] *Le montant du crédit CSAE varie de 760 000 Ar à 1 400 000 Ar*

3.2.2 TYPOLOGIE DU PUBLIC

Le profil du public ciblé est assez spécifique. Le profilage suivant concerne la femme membre de l'AC.

- Social :
  - Statut : femme ou mère célibataire ou mariée ;
  - Nombre d'enfants : sans enfants ou plusieurs et/ou avec d'autres personnes en charges en plus ;
  - Habitation : vivant dans les bas quartiers de la ville ou en brousse dans un endroit où un minimum de dynamique économique est constaté ;
  - Couverture sociale : ne disposant d'aucune couverture sociale ni sanitaire et exposée aux aléas de la maladie et d'autres de type insécurité ;
  - Etat d'esprit : prêt à relever le défi d'avancer, courageux, aime les formations/éducations fréquentes, le partage entre pairs, discipliné.

- Economique :
  - Auto-emploi : disposant d'une petite activité génératrice de revenu qu'elle mène en plein temps généralement ;
  - Revenu : revenu généré par l'activité assez fréquente. La fréquence est journalière, hebdomadaire, bimensuel ou mensuel ;
  - Métiers financés par le CAE : petite gargote, petite épicerie, vente sur étal, commerce ambulant, artisanat (coiffure, couture, broderie, vannerie, tissage, …), commerce de volailles, de charbon, de miel, …
  - Patrimoine : absence de patrimoine qui peut servir de garantie.

Le profilage de l'homme membre d'AC est quasi-identique à celui de la femme.

Le Tome 3 explicite davantage le profil du public CAE.

4. DIAGNOSTIC DE LA MISE EN ŒUVRE DU PRODUIT CAE

Le diagnostic de la mise en œuvre du produit CAE essaie de mettre en relief les forces et faiblesses du produit et des IMF promotrices ainsi que les opportunités et menaces au niveau de leur environnement externe.

4.1 DIAGNOSTIC DU PRODUIT

4.1.1 PAR RAPPORT A L'ENVIRONNEMENT EXTERNE

Les opportunités autour du produit

. Bailleur de fonds : Le PNUD a lancé le CAE depuis 2000 et continue à le promouvoir jusqu'à présent. Ce soutien a profité aux 3 IMF visitées d'intégrer le CAE en leur sein comme un produit à part entière.

. Parade contre la concurrence: La concurrence est de plus en plus âpre dans les zones d'intervention des 3 IMF. L'offre du produit CAE est un moyen de protéger leur part de marché puisqu'il permet d'élargir le public cible vers la couche sociale défavorisée.

Les menaces sur le produit

.Conjoncture économique morose :

La crise financière internationale qui perdure, aggravée par la crise politique qui s'allonge à Madagascar crée une situation de morosité sur la dynamique économique du pays. Cette situation se traduit par une diminution quasi-permanente des ventes des membres d'AC, impactant la qualité de remboursement.

.Fiscalité lourde :

Les membres d'AC veulent exercer sereinement leurs activités dans la légalité et de manière formalisée. Pour le moment, le poids de la fiscalité actuelle appliquée dans leur secteur d'activité ne leur permet pas d'y arriver. La velléité de l'Etat à formaliser leurs activités risque de menacer le produit CAE.

4.1.2 PAR RAPPORT A L'ENVIRONNEMENT INTERNE

4.1.2.1 Les services financiers

Les atouts du produit

- *CAE en tant que produit financier:*

Le CAE est promu par les IMF comme un produit à part entière, avec toutes les caractéristiques classiques d'un produit (montant, durée, taux, …). Ainsi, il ne se positionne pas comme une menace des autres produits.
En outre, malgré le niveau de risque élevé du produit en l'absence de garantie matérielle, le taux d'impayé du CAE est largement plus bas que la moyenne des impayés des crédits des IMF (voir le paragraphe 3.1.2.2).

- *Financement des « start-up » :*

Le CAE permet de financer les activités de « start-up » (démarrage) puisque les membres d'AC s'accordent à cautionner un nouveau membre débutant ses activités.

- *Contribution à la sortie de la précarité économique :*

Les IMF ont fait en sorte que les contraintes de remboursement périodique (capital et intérêt) puissent permettre aux emprunteurs d'avoir la capacité d'épargner et d'investir tout en continuant à faire fonctionner leurs microentreprises et assurer leur minimum de survie.

Tableau 6 - Tableau sur la rentabilité d'une activité financée avec le CAE

Cas d'un membre FITAFI à Antananarivo (vente légumes)					Emprunt 230 000Ar pour 24 semaines
Recette par jour	:	15 000	Ar		
Bénéfice par jour	:	5 000	Ar		(taux de marge de 30%)
Bénéfice en 6 jours	:	**30 000**	**Ar**		
Remboursement (hebdomadaire)	:	**11 308**	**Ar**	**38%**	du bénéfice, hebdomadairement
Epargne	:	2 000	Ar	**7%**	du bénéfice, hebdomadairement
Reste pour consommation et investissement	:	16 692	Ar	**56%**	hebdomadairement
Soit journalièrement	:	2 385	Ar		
Prolongement :					
Si elle consomme 1USD/j (20 000Ar), il lui reste	:	385	Ar		soit 2 385Ar – 2 000Ar (par jour)
▸ Montant constitution progressive d'investissement pour 6 mois ou 24 semaines	:	55 440	Ar		(385Ar x 6 jours x 24 semaines)
Si l'épargne est conservée pendant le cycle (6mois)					
▸ Montant épargne accumulée	:	48 000	Ar		(2 000Ar x 24 semaines)
Soit un AVOIR TOTAL de	:	**103 440**	**Ar**		
Ou **45%**, c'est-à-dire 103 440Ar d'avoir pour un emprunt de 230 000Ar					

Pour le cas cité ci-dessus, une femme membre d'AC, après avoir remboursé son crédit peut faire tourner son entreprise, maintenir sa famille au-dessus du seuil de pauvreté, et disposer d'un petit volant de trésorerie de 45% pour faire tourner davantage ses activités économiques.

Les faiblesses du produit

Caractéristiques du produit CAE :

. Fréquence de remboursement : Certains nouveaux membres sortent du système dès le premier crédit car ils n'arrivent pas à honorer les échéances intermédiaires inadaptées à leurs revenus, selon eux. Les IMF ne testent pas l'adéquation de la fréquence de remboursement à la périodicité réelle des recettes des membres.
Pour pallier aux pratiques de fraude et de détournement de remboursement, chaque membre règle son remboursement au guichet sans qu'il y ait une organisation préalable au niveau de l'AC (OTIV Tana). Cette pratique peut mettre en danger la solidarité financière de l'AC.

. Montant de crédit : Les clients d'une IMF (Tiavo) pensent que le montant octroyé est largement insuffisant et ne correspond pas aux exigences des activités à financer. Pourtant, le niveau d'impayés pour certains d'entre eux est assez important. Une étude plus fine d'adéquation de l'offre à la demande n'a pas été faite. Selon l'équipe de Tiavo, elle respecte la règle classique qui consiste à fixer le montant de crédit octroyé en fonction de la capacité de remboursement de l'activité selon les analyses au cours de l'instruction de la demande.
Le montant alloué ne permet pas de financer à la fois l'investissement et le fonctionnement des activités des membres d'AC.

. Intérêt : Certains bénéficiaires de CAE voient que les intérêts qu'ils paient en CAE sont plus chers que les intérêts des autres produits (OTIV Tana). Ils ne comprennent pas que le Produit CAE est plus risqué en n'étant pas adossé à des garanties matérielles.

Volet épargne liée au CAE :

. Niveau et rémunération de l'épargne : Les bénéficiaires se sentent frustrés par le niveau du montant de l'épargne exigé qu'ils jugent trop important.
Ils sont gênés également par l'absence de rémunération de l'épargne. C'est le cas de Tiavo où l'épargne préalable (10%) du montant demandé et l'épargne minimum (1% du montant du crédit versé par réunion hebdomadaire) ne sont pas rémunérées.

Le tableau ci-après montre le taux d'intérêt effectif du produit CAE. L'outil est développé par Microfinance Transparency. Il permet à toute IMF d'apprécier le coût effectif de son produit.
L'exemple pris dans le tableau est un crédit CAE de 200.000 Ar, avec un taux d'intérêt mensuel de 3% (taux nominal annuel de 12%), durée de 16 semaines, 1% de frais de dossier et 5% d'épargne obligatoire.

Tableau 7 - Tableau de calcul de taux d'intérêt effectif en CAE (Outil de Microfinance Transparency)

Calcul du Taux d'Intérêt Annuel (TIA)

Termes Essentiels de l'Emprunt

Montant du prêt	$200 000	
Durée et Fréquence	16	Weeks

Tarification du Crédit	Inputs	Incremental Cost	APR
Méthode de calcul des intérêts	Flat		
Taux d'intérêt annuel (%)	36,0%		65,7%
Frais Initial (%)	1,0%	6,4%	72,1%
Taxe sur la valeur ajoutée (%)	0,0%	0,0%	72,1%
Épargnes Obligatoires (%)	5,0%	7,0%	79,2%
Intérêt versé sur l'Épargne	0,0%		

Charge Financière Totale pour le Client

Coût Total (moins l'intérêt sur les épargnes):	$24 154	dans16 Weeks
Annualisé	$78 500	dans une année
Solde Moyen net du Crédit:	$94 250	47% du montant initial de l'emprunt

C'est le montant que le client doit investir dans son entreprise

Seuil de Rentabilité du Client:	14,4	Months

Le mois où le coût total du prêt est égal au solde du prêt moyen

En intégrant les différents coûts liés au crédit, le taux d'intérêt effectif est de **79,2%**. Ce tableau confirme la cherté du produit.

Organisation autour du produit CAE :

. Visite de suivi sur les lieux : Certains membres se sentent gênés lorsque les visites de suivi de crédit se font sur les lieux de vente. Leur entourage les confond avec le recouvrement.

. Recouvrement et protection de consommateurs : La hausse de ton lors des séances de recouvrement, sur les lieux de vente gêne les bénéficiaires de CAE. Toutes les IMF n'ont pas encore mis à jour leurs politiques et procédures intégrant les « principes de protection des consommateurs »[10]. A contrario, certaines clientes de mauvaise foi incitent leurs collègues à ne pas payer et arrivent même à menacer les agents de crédit s'ils font du recouvrement « musclé » (OtivTana).

. Limitation de risque par les montants des demandes : Les IMF ne liment pas les montants maximum et minimum de crédit d'une AC. Chaque membre est libre de prendre ce qu'il veut alors qu'il cautionne les autres. Trop d'écart de montant (entre le minimum et le maximum dans l'AC) cassera la caution solidaire[11].

4.1.2.2 Les services non financiers

Les IMF n'utilisent pas les mêmes outils et démarches pour développer les services non financiers liés au produit CAE. Chacune a apporté des adaptations suivant le contexte et les ressources à sa disposition.

[10] *Initiative de Smart Campaign. Selon Otiv Tana, ses agents ont été formés à maîtriser le ton lors d'une séance de recouvrement, avec le Programme Babeo*

[11] *Par exemple, un membre qui emprunte 50 000 Ar ne pourra pas cautionner un autre qui prend 500 000 Ar*

Les atouts du produit

Bonne maîtrise des outils « non financiers » et transformation d'une partie en outil de gestion de risque :

. Outil RRIMER: Le slogan RRIMER (Remboursement, rentabilité, Intrant, marché, expérience, risque) utilisé pour sensibiliser les AC et leurs membres afin de bien dimensionner le crédit et bien approcher leurs marchés a été transformé par une IMF (Otiv Diana) en une véritable fiche d'évaluation de risque avant octroi de crédit. Cette pratique facilite la prise de décision de crédit au niveau local.

Recherche de complémentarité avec d'autres projets :

. Sessions de formations avec les autres programmes : Une IMF a profité de sa collaboration avec des projets de développement pour former les AC et leurs membres (cas de l'Otiv Tana avec le Programme Babeo, initié par Planet Finance). Ainsi, quelques membres des AC ont bénéficié des séances de formation sur différents thèmes. Les formations ont été bien appréciées. Des thèmes novateurs comme la lutte contre la violence, le droit humain alimentent la batterie de formation en CAE.

Intégration progressive des hommes:

Membership des hommes dans les AC : Deux IMF ont accepté d'intégrer les hommes dans le CAE. Ils sont en nombre limité et ne prennent pas de responsabilité dans les Comités de gestion.

Perception de pertinence des formations de la part des bénéficiaires :

. Formations axées sur la vie directe des membres d'AC : Tous les membres d'AC des IMF ont déclaré que la formation reste toujours pertinente. Les staffs des IMF constatent également que les membres emprunteurs issus des AC se distinguent toujours par leur sens de responsabilité.
Les thèmes les plus pertinentes déclarés par les membres d'AC sont ceux qui ont un lien direct avec leur quotidien comme la technique de vente et de marketing.

Les faiblesses du produit

Faible maîtrise des outils par les équipes d'animateurs et manque d'innovation sur les thèmes :

. Essoufflement : Les animateurs n'arrivent plus à apporter de l'innovation en éducation (une IMF). De surcroit, les membres d'AC ont hâte de terminer la session car les messages sont répétitifs. Pour les thèmes techniques comme l'éducation sanitaire, une IMF (Tiavo) a essayé de mettre à jour les contenus avec les STD[12] de l'Etat comme le Ministère de Santé. Pourtant, un véritable partenariat avec ces services n'est pas développé.

Certains bénéficiaires de Tiavo pensent que le temps alloué par les animatrices aux thèmes reste insuffisant.

. Outils andragogiques manquants : Les séances d'éducation se déroulent en 5 minutes (une IMF). Cette méthode limite les échanges entre les membres et crée une frustration. Les IMF qui n'ont pas des ressources humaines formées à l'époque du Programme Microstart ont du mal à bien intéresser l'auditoire.
La technique comme ORPA (Observation, Réflexion, Personnalisation, Action) n'est pas connue par certains animateurs (2 IMF) alors que c'est une base pour apporter de l'innovation, créer d'autres modules et appliquer les enseignements.

[12] *Service technique déconcentré*

. Faible niveau d'échange et d'application: Etant donné le faible niveau d'utilisation de la technique d'ORPA, aucune IMF ne systématise l'application des acquis et le partage entre les membres d'AC des résultats d'expérimentation réalisés par eux-mêmes.

Faible organisation autour des thèmes de formation-éducation :

. Kit de l'animateur: Les IMF ne disposent pas d'un « kit » composé d'outils et de guide d'éducation, facilitant le travail de l'animateur.

. Capitalisation des enseignements et des applications : Les leçons appliquées par les membres sur le terrain et partagés avec leurs pairs ne sont pas capitalisées pour servir de futures matières à discussion ou de sous-thèmes de formation.

4.2 DIAGNOSTIC DE L'INSTITUTION VIS-A-VIS DU PRODUIT

Les forces de l'intégration du produit

Implication des services des IMF dans le contrôle et le développement du produit CAE :

. Service contrôle et audit interne : Le service (ou direction) contrôle et audit interne est impliqué dans le contrôle de l'ensemble du processus (outils, procédures, animation) lié au CAE. Deux IMF (Otiv Diana et Tana) ont imposé à ce service un quota de visite des bénéficiaires pour rendre effectif le contrôle. Des missions de contrôle ciblé peuvent également être diligentées sur le produit, en cas de besoin.

. Service Exploitation Le service exploitation (ou opération) est assure la responsable hiérarchique directe de l'ADCAE (agent de crédit CAE). Ce positionnement concrétise la proximité de la supervision et accélère la prise de décision. Cet aspect valorise également la hiérarchie et l'incite à maîtriser le produit.

Segmentation des clients sur le produit CAE :

. Allocation de produit par segment : L'IMF OTIV Diana a pu résoudre la problématique de passage de statut de membre d'AC au membre d'IMF à part entière. Pour le public qui n'y arrive pas, le produit intermédiaire « CSAE (crédit solidaire avec éducation) » est proposé.

Autorégulation du système CAE :

. Diminution de membres : Quand le nombre de membres minimum est atteint et au cas où l'AC n'arrive plus à « recruter » de nouveaux membres, elle cherche à se fusionner avec une autre de même type. On note que cela se fait avec l'appui l'animatrice qui demande avis des 2 membres de l'association de crédit avant d'enclencher le processus (cas de TIAVO).

Performance des ressources humaines affectées au produit CAE :

. Suivi des membres d'AC : Les IMF ont mis en place un dispositif de suivi des AC durant le cycle de crédit. Elles doivent être visitées au moins 2 fois. Cela permet de détecter rapidement les problèmes pouvant nuire au portefeuille.

. Evaluation et incitation : Comme les autres produits dans les IMF, un système d'incitation et de prime est adossé au produit CAE. Ainsi, des objectifs et un dispositif d'évaluation ont été mis en place au début de chaque période opérationnelle. Cela permet de suivre plus systématiquement la performance du produit et des agents qui en sont responsables.

Les faiblesses de l'intégration du produit

Insuffisance de la remontée d'information pour la capitalisation et la veille :

. Rapport moins systématisé : Les IMF ont mis en place un mécanisme de « reporting » plus orienté vers la performance financière (indicateurs de résultats commerciaux, financiers, …). En revanche, le rapport sur l'éducation est moins évident et moins systématisé. D'où la difficulté d'intervenir pour aider rapidement les agents.

. Veille méthodologique: Les IMF ne mettent pas en place un mécanisme de « veille méthodologique » pour l'ensemble du produit et le dispositif organisationnel qui le soutient (SIG, contrôle, …), de manière à apporter des ajustements périodiques sur les insuffisances constatées et faire évoluer le produit.

. Outil d'analyse : Les IMF n'ont pas d'outils permettant d'accélérer l'analyse des risques par type d'exploitation des membres d'AC, contrairement aux autres types de produits.

. Promotion moins performante : Les IMF n'arrivent pas à attirer de nouveaux clients de qualité et en quantité significative. Parfois, l'environnement est « pollué » par les anciens membres d'AC sortants (ils font une publicité négative du produit). Par ailleurs, les animateurs ne disposent pas de moyens de communication plus agressifs pour contrecarrer leurs messages.

. Evaluation de satisfaction des clients : Un dispositif systématique d'évaluation de satisfaction des clients n'existe pas aussi bien pour le produit que pour l'ensemble des IMF. Cela empêche leurs directions d'adapter à temps l'offre à la demande.

SIG moins performant :

.Absence de système d'analyse de rentabilité : Le SIG de l'IMF ne permet pas de calculer automatiquement la rentabilité de chaque produit proposé dont le CAE. Cela retarde les actions d'orientation nécessaires pour améliorer chaque produit.

. Intégration d'informations comptables et opérationnelles : Le SIG ne permet pas encore de prendre en main directement les opérations sur le produit CAE au guichet. Les informations clés sont tenues sur tableur excel. En outre, le volume des opérations semble trop volumineux, ce qui rend difficile le traitement direct sur le logiciel utilisé par les IMF.

. Incompatibilité avec la CRM (centrale de risques) : Les informations envoyées au niveau de la CRM[13] touchent plutôt les groupes (ou AC) que les individus membres d'AC. Donc, il y a risque de distorsion d'information au moment de la consultation de cet outil.

.Suivi de la sortie en tant que membre d'IMF : Le SIG ne permet pas encore de suivre les proportions de sortie des membres d'AC pour devenir membres à part entière de l'IMF.

Ressources humaines :

. Fraude ou connivence : Parfois, les IMF ne sont pas à l'abri des fraudes ou vols perpétrés par les agents agissant tout seul ou en complicité avec quelques représentants des AC. Elles arrivent toujours à détecter les actes, mais a posteriori. Les conséquences sur le portefeuille ou sur les bénéficiaires sont assez désastreuses.

[13] *Centrale de risque microfinance*

. *Formation systématique :*	Les IMF n'ont pas encore un dispositif de détection de capacité minimale au-dessous de laquelle on enclenche automatiquement la mise à niveau des agents concernés.
Plan de formation et budget de formation :	Le produit CAE ne fait pas l'objet de plan de formation spécifique ni de budget de formation spéciale pour les agents qui le promeuvent.

4.3 POSITIONNEMENT ET STRATEGIE SUR LE PRODUIT

Le produit CAE est assez stratégique pour les IMF, non pas en termes de volumes ou de revenus générés mais en termes d'affichage de leurs images vis-à-vis de l'extérieur et pour réaliser leur double mission (sociale et économique).

En effet, à titre d'exemple, le CAE ne présente que 0,7% de son encours pour Tiavo[14] et 2,8% pour l'OTIV Antananarivo[15]. Pourtant, il est considéré comme un produit à part entière.

Les IMF considèrent le CAE comme un « **produit tremplin** » et n'alloue pas assez de moyen pour son développement. Néanmoins, il peut être un instrument solide pour les protéger contre les attaques externes (par exemple, récrimination des politiciens). En effet, le public du CAE peut se mettre en « bloc » pour contrecarrer ces attaques en montrant le progrès et les avantages qu'ils ont obtenus du produit.

5. SATISFACTION DES CLIENTS SUR LE PRODUIT CAE

5.1 METHODOLOGIE UTILISEE

La mission a pu enquêter individuellement **633** individus membres d'association de crédit (allant du premier cycle de crédit jusqu'à plus de trente cycles) au sein des 3 IMF. Ils ont rempli un questionnaire de satisfaction sur l'offre. En outre, un focus group a été organisé avec leurs représentants pour préciser certains aspects qualitatifs sur leur satisfaction et frustration.

5.2 RESULTAT DE L'ENQUETE DE SATISFACTION

5.2.1 LE PROFIL DU PUBLIC ENQUÊTE

La satisfaction vis-à-vis du produit et des IMF a été recensée auprès d'un public dont le profil se caractérise de la manière suivante :

. ***Taille de l'échantillon*** : L'échantillon est constitué de 633 individus membres d'Associations de crédit, éparpillés dans le Sud (Fianarantsoa et Sahambavy, « clients » de l'IMF TIAVO), dans le nord (Antsiranana et Ambilobe,

[14] *133 MMGA d'encours de CAE / 19.000 MMGA d'encours total en 2012*

[15] *Encours moyen CAE de 716 MMGA en 2012, contre l'encours total de 25.714 MMGA pour l'ensemble de l'OTIV*

« clients » de l'IMF OTIV DIANA) et au Centre de Madagascar (Antananarivo et périphérie, « clients » de l'IMF OTIV Antananarivo).

. ***Genre*** : le public est composée de 98,9% de femmes et de 1,1% d'hommes ;

. ***Situation matrimoniale*** : 4,6% sont célibataires ; 73,3% mariés ; 9,2% veuves ; 3,8% divorcées et 9,2% séparées.

. ***Age*** : les bénéficiaires enquêtés sont entre 18 et 73 ans, avec une moyenne d'âge de 41,2 ans. 2,4% ont plus de 63 ans.

. ***Formation/éducation/instruction*** : 76,6% des bénéficiaires CAE ont suivi la formation académique primaire et secondaire (jusqu'au collège). 16,3% ont fréquenté les Lycées. 1,6% ont été à l'Université. 2, 8% n'ont pas de diplôme. 67,8 % ont eu leur CEPE et BEPC. 5,2% ont leur baccalauréat.

. ***Famille*** : La moyenne de nombre d'enfants des bénéficiaires est de 2,8 (avec un écart-type de 1,84). La moyenne de nombre de personnes dans la famille est de 4,8 (avec un écart-type de 2,14).

. ***Fonds de roulement*** : Les bénéficiaires ont un fonds de roulement moyen de 304 364 Ariary ;

. ***Chiffre d'affaire*** : les bénéficiaires affichent 7 392 357 Ar de chiffre d'affaire moyen annuel.

. ***Bénéfice annuel*** : Le bénéfice annuel moyen est de 2 341 074 Ariary.

. ***Investissement*** : Le montant des équipements essentiels pour les activités est de 105 463 Ariary par individu.

5.2.2 LES AVANTAGES APPORTES PAR LE CAE SELON LES BENEFICIAIRES

Les entretiens avec les bénéficiaires CAE ont permis de recenser les avantages du produit CAE sur le plan économique et social.

Tableau 8 - Tableau des avantages économiques et sociaux du CAE selon les bénéficiaires

Avantages :	Descriptions
	. Opportunité d'accéder au crédit pour financer les activités . Augmentation de la surface d'activités (volume de marchandises, volume de fonds de roulement, diversification des articles vendus, extension de l'aire de vente) . Facilité de percer le marché en restant ensemble dans les associations de crédit (1 IMF) . Opportunité de constitution d'épargne . Opportunité de se passer de l'étranglement du crédit fournisseur
Sociaux	. Entraide et solidarité entre les membres . Elargissement de connaissance et de la clientèle . Meilleure gestion des activités grâce aux échanges entre pairs . Evitement d'engagement du patrimoine de la famille qui est sous le contrôle du mari, en faisant du crédit.

5.2.3 LA SATISFACTION DES CLIENTS

Les critères de base utilisés pour apprécier la satisfaction des bénéficiaires CAE ont été le crédit, l'épargne, l'éducation, la vie associative et la relation avec l'IMF.

Pour faciliter la compréhension, les tableaux qui suivent mettent en évidence les évaluations de satisfaction par zone. Ainsi, l'OTIV DIANA représente la zone Nord, l'OTIV Antananarivo représente la zone Centre et TIAVO représente la zone Sud.

Sur le crédit CAE :

Tableau 9 - Pourcentage de bénéficiaires CAE ayant déclaré satisfaits (et très satisfaits) des services de CREDIT des IMF

	GLOBAL	SUD	CENTRE	NORD
Montant de crédit	***62,40%***	45,4%	71,5%	33,6%
Durée de crédit	***61,00%***	46,7%	67,1%	43,9%
Taux d'intérêt	***52,50%***	40,0%	58,9%	31,6%
Fréquence de remboursement	***57,50%***	45,3%	63,6%	38,7%
Délai de carence	***58,90%***	45,3%	64,3%	44,9%
Garantie	***34,20%***	41,4%	35,1%	24,5%

En général, l'ensemble du public est satisfait des services des IMF, hormis la garantie de caution solidaire. Sur ce point, seul un peu plus du tiers (34%) est satisfait. Le niveau le plus bas (le quart) se trouve dans le Nord (OTIV Diana).

Hormis le Centre (OTIV Antananarivo), les autres modalités de crédit ne sont pas satisfaisantes : moins de la moitié du public tirent satisfaction du montant (trop faible pour eux), de la durée (trop courte), du taux d'intérêt (trop élevé), de la fréquence de remboursement (trop vite) et du délai de carence (trop important).

Sur le service d'épargne :

Tableau 10 - Pourcentage de bénéficiaires CAE ayant déclaré satisfaits (et très satisfaits) des services d'EPARGNE des IMF

	GLOBAL	SUD	CENTRE	NORD
Epargne obligatoire	***56,80%***	45,3%	60,6%	49,0%
Epargne volontaire	***67,30%***	56,0%	70,4%	61,2%
Taux de rémunération	***53,90%***	44,0%	57,7%	43,9%
Accès épargne (moment)	***57,70%***	56,0%	59,3%	52,1%

En général, plus de la moitié de la population est satisfaite des services d'épargne. Environ 2/3 de la population est satisfaite de l'épargne volontaire. En revanche, moins de satisfaction est recensée au Sud (55% insatisfaits sur l'épargne obligatoire et 56% sur l'absence de rémunération de l'épargne). Plus de la moitié des bénéficiaires du Nord sont insatisfaits de l'absence de rémunération de leur épargne (43,9% seulement sont satisfaits). Il en est de même pour les bénéficiaires du Sud (45%) sur l'épargne obligatoire.

Sur le service d'éducation :

Tableau 11 - Pourcentage de bénéficiaires CAE ayant déclaré satisfaits (et très satisfaits) des services d'EDUCATION des IMF

	GLOBAL	SUD	CENTRE	NORD
Santé	***67,80%***	56,0%	73,4%	50,0%
Nutrition	***69,20%***	50,6%	76,5%	49,0%
Economie	***68,60%***	58,6%	73,7%	52,0%
Développement personnel	***65,20%***	54,7%	70,8%	46,9%
Gestion	***61,50%***	50,7%	66,7%	45,9%
Culture d'épargne et de crédit	***63,50%***	60,0%	68,2%	44,9%

Plus de la moitié de la population est satisfaite des modules d'éducation. La proportion la plus importante se trouve au niveau de la zone Centre (73 ,4%). Les modules les plus appréciées sont l'éducation nutritionnelle pour le Centre (76,5% de niveau de satisfaction), l'économie pratique pour le Nord (52%) et la culture d'épargne et de crédit pour le Sud (60%).

On note que le Nord enregistre quelques poches d'insatisfaction. Moins de la moitié est satisfaite des modules de nutrition (49% satisfaits faute d'innovation suffisante, alors qu'au Centre, le niveau de satisfaction dépasse 76%). Il en est de même pour le module de développement personnel (46,9%), de la petite gestion d'activités (45,9%) et de culture d'épargne et de crédit (44,9%). En général, ces modules sont administrés en 5 minutes par les agents de crédit, ce qui ne favorise pas l'échange entre les membres d'AC.

Sur la vie associative :

Tableau 12 - Pourcentage de bénéficiaires CAE ayant déclaré satisfaits (et très satisfaits) des services pour renforcer la VIE ASSOCIATIVE des Associations de crédit

	GLOBAL	SUD	CENTRE	NORD
Formation comité de gestion	***66,50%***	60,0%	71,7%	47,9%
Formation chaque individu	***70,30%***	70,7%	74,1%	53,0%
Capacité de résolution de problème	***69,40%***	66,7%	73,0%	54,1%

Les membres sont globalement satisfaits des formations sur la vie associative prestées par les agents de crédit à leur endroit (plus de 70% le sont, malgré une satisfaction moyenne pour le Nord). On note que la formation du Comité de gestion n'est pas assez satisfaisante pour le Nord (seulement 47,9% en sont satisfaits). Seuls 54% sont satisfaits de la capacité de leurs associations à résoudre des problèmes (impayés, démotivation des membres, …) alors qu'au Centre, le niveau de satisfaction est de 73%.

Sur la relation avec les IMF :

Tableau 13 - Pourcentage de bénéficiaires CAE ayant déclaré satisfaits (et très satisfaits) des RELATIONS avec les IMF

	GLOBAL	SUD	CENTRE	NORD
Accueil	***83,40%***	77,3%	85,4%	78,6%
Communication	***82,30%***	74,7%	85,9%	72,5%
Contrôle et suivi	***75,00%***	69,3%	78,2%	65,3%
Recouvrement	***71,90%***	64,0%	77,8%	51,0%
Capacité de réponse aux besoins	***79,80%***	77,3%	84,1%	61,2%
Respect	***85,80%***	86,7%	82,4%	67,3%

Au niveau de la relation avec l'IMF, plus de la moitié des personnes enquêtées est satisfaite. Le score le plus important est le respect des agents à l'égard des bénéficiaires (85,8% en sont satisfaits). Le recouvrement est le moins satisfaisant (avec 71,9% de satisfaits). Sur cet aspect, seul 51% du public dans le Nord est content.
Au Sud, l'aspect relationnel le plus satisfaisant est le respect (86,7%). Au Centre, c'est plutôt la communication (85,9%). Au Nord, l'accueil est considéré comme le plus satisfaisant (78,6%). Des améliorations peuvent encore être apportées au niveau du style de recouvrement. En effet, il est confondu avec le suivi. Les agents respectent moins les membres en retard en utilisant des propos blessants.

6. CONCLUSION

Le produit CAE n'est pas le « **produit central** » des IMF. Il n'apporte pas de PNB (produit net bancaire) assez conséquent. Néanmoins, il est parmi les produits les plus chers. Il présente également un faible risque d'impayé si l'on maîtrise bien toutes ses composantes. Sa promotion permet aux IMF de cibler un public plus large et démuni, contribuant à la réalisation de leur double mission (social et économique). L'intégration du CAE en tant que produit à part entière a été une tâche difficile mais les IMF sont arrivées à le faire.
Des efforts restent à déployer sur l'adaptation du SIG, la formation des ressources humaines, l'amélioration des modules d'éducation, les modalités de crédit et la communication.

Par rapport aux objectifs du CAE fixés par le PNUD, l'appréciation peut être formulée comme suit.

- Le CAE a effectivement contribué à améliorer le niveau et la qualité de vie des femmes engagées solidairement dans des changements positifs. L'étude d'impact (Tome 3 de ce rapport) explicite ce constat ;
- Le CAE a fait développer les activités génératrices de revenus des individus. Il leur a facilité la recherche de débouchés et a permis de mieux connaitre leurs marges bénéficiaires ;
- En revanche, sur le développement et le partage de connaissances en vue d'élargir l'offre sur le territoire malgache, cet aspect n'est pas encore déployé de manière efficace. Les IMF définissent leurs propres conditions et aucun véritable atelier d'échange n'a été organisé.

7. RECOMMANDATIONS SUR LE PRODUIT CAE

L'amélioration du CAE peut être axée sur 4 points : la formation, le SIG, la communication et le produit même.

- SIG : Les IMF devraient se doter d'un SIG plus performant, capable de traiter les informations et les synthétiser en vue d'un meilleur pilotage du produit. Pour cela, les outils doivent être revus et allégés. Le SIG informatisé devrait permettre de calculer la rentabilité du produit.
- Communication : Les IMF devraient développer un plan de communication à l'endroit des AC. Les messages seront orientés sur l'explication des intérêts du CAE et des raisons de cherté du produit, entre autres. En outre, les efforts du public devraient être valorisés pour le motiver à mieux se responsabiliser vis-à-vis du produit et mieux protéger les IMF contre les détracteurs externes. Diverses formes de valorisation peuvent être utilisées (pécuniaires comme la réduction de coût de crédit, morales comme la distribution de certificat de reconnaissance, …).
- Formation : les IMF devraient mettre en place un plan de formation et un budget destinés aux agents promoteurs du CAE. En plus des thèmes habituels devraient être mis à jour. A ce titre, il est important que les IMF entrent en contact avec les structures susceptibles d'apporter des matières (STD, Organismes des Nations Unions comme l'UNICEF, l'OMS, …). Cet aspect est déjà en réflexion au niveau du PAFIM actuellement.

  Des thèmes transversaux comme l'andragogie et spécifiques au CAE (comme l'ORPA, le RRIMER, …) devraient être déployés auprès des agents CAE.

  Pour renforcer la dynamique d'échange entre les bénéficiaires, les regroupements de plusieurs AC sur des thèmes à résultats immédiats comme la technique de vente ou le marketing pratique pourront être intéressants.

  Les séances d'éducation devraient être systématisées. Les expérimentations inter-séances réalisées par les membres d'AC devraient être documentés et capitalisés. Elles peuvent servir de base de discussion et d'amélioration future des thèmes.

  Un kit de formation comprenant un guide et des outils devrait être mis à la disposition des animateurs pour faciliter son assimilation et rendre plus homogène les séances d'éducation/formation.

- Produit : Un dispositif de « veille méthodologique » devrait être mis en place pour faire évoluer le produit suivant les besoins. A ce titre, le plus urgent est la révision des modalités de crédit (taux d'intérêt, des montants de prêt, de la fréquence de remboursement, et du délai de carence). La révision devrait tenir compte des besoins des clients mais également de la politique de chaque IMF. Pour éviter leurs erreurs d'adaptation, des mini-études devraient être diligentées.

  Un mécanisme de limitation des écarts entre le montant de l'emprunt minimum et maximum devrait être mis en place pour préserver la caution solidaire.

  Comme ce que font certaines IMF, le CAE devrait être mieux valorisé en le diversifiant. Pour ne pas casser les AC féminines, un « produit CAE mixte » ou « CAE masculin » pourrait être créé.

  Il en est de même pour les personnes qui ne peuvent ou ne veulent pas sortir des AC, un produit dérivé de CAE serait une solution. L'OTIV Diana a donné un exemple sur ce sujet.

Tome 3

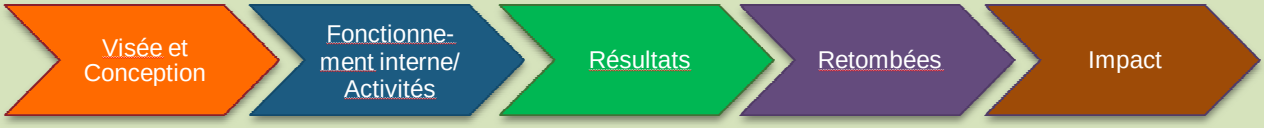
RAPPORT D'EVALUATION D' IMPACT DU PRODUIT CREDIT AVEC EDUCATION

METHODOLOGIE UTILISEE

L'impact se trouve généralement au bout d'une intervention en microfinance, d'après le SPTF[16]. Cette entité a créé le « microfinance pathway » ou « chemin de la microfinance » pour mieux illustrer la notion de l'impact en microfinance.

Encadré 1 – Le chemin de la microfinance (the microfinance pathway)[17]

Le **« microfinance pathway »** débute par l'étape de la visée et conception et se termine par l'impact.



L'étape de **« visée et conception »** se trouve au début de la conception de l'intervention en microfinance. Elle permet de définir la mission de l'institution et les objectifs sociaux qu'elle se fixe.

L'étape de « **fonctionnement interne et activités »** permet de définir les activités de l'IMF qui doivent être cadrées avec sa mission et les procédés à mettre en œuvre pour atteindre les objectifs.

L'étape relative aux « **résultats** » permet de détecter si les pauvres sont servis par l'institution et si les produits sont conçus et développés pour répondre à leurs besoins.

L'étape relative aux « **retombées** » (output) permet de savoir si les clients ont vécu des améliorations sociales et économiques.

L'étape relative à l'**impact (outcome)** permet de savoir de quelle manière l'évolution dans le bien-être du client peut être imputée aux activités institutionnelles.

Le « microfinance pathway » est utilisée par bon nombre d'IMF dans le monde pour séparer, entre autre, les notions de performance et d'impact.

Pour cerner l'évaluation d'impact, une démarché composée de plusieurs étapes a été engagée par la mission.

- Recherche documentaire et bibliographique ;
- Recours à un statisticien pour la conception et la conduite d'enquête et du traitement d'informations ;
- Conception des outils de collecte de données ;
- Vérification et correction des données incohérentes ;
- Traitement sur un logiciel statistique ;
- Analyse des données ;
- Rapport.

1.1. APPROCHE THEORIQUE UTILISEE

Recherche documentaire

La recherche documentaire a duré plus de deux jours. Il a permis de recenser les pratiques optimales internationales en matière d'enquête, d'échantillonnage et d'étude d'impact. La liste des documents consultés se trouve dans l'annexe 4 du tome 2 du rapport.

La recherche documentaire a permis de tirer des enseignements qui sont intégrés dans la méthodologie :

[16] Social performance task force (of microfinance)
[17] Source : SPTF

- Une véritable étude d'impact se réalise après la fin de projet (après 3 à 5 ans) pour mieux apprécier les changements durables générés par l'action[18]. Ainsi, les personnes privilégiées pour l'étude d'impact sont celles qui sont ciblées par les IMF depuis plus de trois ans et/ou les individus ayant plus de 9 cycles de crédit. Néanmoins, la mission a tenucompte des autres types de public à titre de comparaison ;
- L'étude d'impact est souvent associée à la satisfaction des clients des IMF pour avoir une vue holistique de la situation[19].Le détail du résultat de l'étude de satisfaction des clients se trouve dans le tome 2 (évaluation du produit CAE).
- L'évaluation d'impact débouche sur des conséquences institutionnelles qui créent de véritables changements[20], comme l'ajustement de vision, la modification des modalités de crédit et ladiversification de produits. Le présent rapport est rédigé dans ce sens.
- La diversification des clients est une des stratégies d'amélioration de l'impact d'une IMF.

Encadré 2–Quelques notions autour du concept d'impact[21]

L'impact d'une action de développement est la situation issue de l'ensemble des changements significatifs et durables, positifs ou négatifs, prévus ou imprévus, dans la vie et l'environnement des personnes et des groupes et pour lesquels un lien de causalité direct ou indirect peut être établi avec l'action de développement.

L'**évaluation d'impact** est un jugement porté sur les dynamiques de changement au sein de la population concernée par l'action.

Résultat : changement qualitatif et quantitatif produit directement par l'action

Effet : incidence de l'action sur le milieu physique

Impact : nouvelle situation issue de l'ensemble des effets.

Le consultant a choisi la technique classique d'enquête statistique pour réaliser l'étude d'impact du produit puisque le temps imparti est assez court et le budget alloué à l'étude limité.

L'enquête est à la fois quantitative et qualitative. L'aspect quantitatif est matérialisé par l'administration d'un questionnaire à chaque personne enquêtée. L'aspect qualitatif fait l'objet de focus group et concerne la collecte d'informations plus qualitatives.

Méthode d'échantillonnage

Le consultant a adopté initialement la méthodologie d'enquête qui privilégie la représentativité et la significativité, couplée avec l'approche par quota et choix raisonné.

Encadré 3 - Méthode de sondage

---

[18] *Document de F3E sur le concept de l'impact. Le PNUD préconise plutôt la mesure d'impact après 5 ans de projet. Néanmoins, si l'on considère cette période de 5 ans, les bénéficiaires de CAE seront réduits en un nombre minime, pouvant biaiser les résultats. Par ailleurs, le guide de SEEP sur l'impact utilise des échantillons d'emprunteurs de plus de 2 ans d'expérience en crédit ou à partir du 6ème cycle de prêt (cas de KafoJiginiew).*

[19] *Cf. Etude d'impact sur des IMF comme ADEFI, CECAM, KafoJiginew (avec AIMS)*

[20] *Etude AIMS sur KafoJiginews en matière de Crédit avec Education*

[21] *Source : F3E*

Représentativité : Il a été prévu que l'étude se fasse au niveau de 6 zones dans 3 IMF (OTIV Antananarivo, TIAVO, OTIV DIANA). Pour un nombre de membres d'Associations de crédit estimé initialement à 2500 pour les 3 IMF, le nombre de femmes à enquêter est de 720, soit un taux de sondage de 29% environ.

Significativité : Il a été prévu qu'avec 150 femmes bénéficiaires par site pour les 2 OTIV et 60 femmes par site pour TIAVO, on pourra faire l'analyse par strate et sous-strates.

Pour pouvoir comparer les bénéficiaires et les non bénéficiaires de CAE, il est important de prendre un échantillon de public témoin. Il a été prévu d'enquêter 50 emprunteurs hors CAE et 50 non emprunteurs par site.

Méthode de choix raisonné et **par quota** : il a été prévu qu'avec une « baseliste » (ou base de sondage) provenant de chaque IMF, on fera une enquête des échantillons par catégorie socioprofessionnelle (par exemple, marchand de légumes, marchand de beignet et café, marchand de produits agricoles, petite épicerie, solde, petite quincaillerie, friperie …) et par qualité de portefeuille (bon payeur, petit retard, à risque mais de bonne foi, mauvais payeur).

Pour identifier les personnes à enquêter à partir d'une baseliste déjà segmenté suivant les critères mentionnés ci-dessus, la « *méthode des itinéraires* » est prévu d'être utilisée (on procède au tirage au sort en utilisant les chiffres du quota). Cela rendra l'enquête plus « aléatoire ».

Combinaison avec le sondage par grappe : le sondage par grappe permet d'interviewer l'ensemble des individus d'un même sous-ensemble (par exemple, les clients CAE qui ont plus de 3 ans d'ancienneté).

L'enquête sur le terrain doit se faire en deux temps : (i) l'organisation des réunions d'évaluation et (ii) l'animation de focus groups.

La réunion d'évaluation et le focus group se succèdent. Dans une journée, deux réunions d'évaluation et deux focus groups sont organisés.

- Les réunions d'évaluation :
  - 2 fois par jour (le matin, et l'après-midi) ;
  - Chaque réunion se passe dans une grande salle de type « tranompokonolona » ;
  - A chaque fois, il prévu qu'au moins 25 associations de crédit soient représentées par 3 personnes (Présidente, secrétaire, une membre) ;
  - Chaque AC demande à une personne non membre, non bénéficiaire de crédit de venir pour servir de « public témoin » ;
  - L'IMF doit inviter 25 membres pour assister à la réunion. Ils seront de niveau de vie quasi-identique à ceux des membres d'AC.
- Les *focus groups* :
  - A la fin de chaque réunion d'évaluation, 1 ou 2 *focus groups* se tiennent en parallèle. Chaque AC est représentée par un membre (ou sa présidente) ;
  - Le *focus group* dure 45 minutes environ ;
  - Le *focus group* permet de collecter les informations plus qualitatives et explicatives des données collectées lors de la réunion d'évaluation. En outre, il permet de recenser les données plus générales au niveau de l'environnement des acteurs.

1.2. LES DIFFICULTES RENCONTREES SUR LE TERRAIN

Le Consultant a avisé les Responsables des IMF une semaine en avance mais la communication s'est avérée difficile. Une « baseliste » leur a été demandée pour permettre de trier les bénéficiaires de CAE à enquêter.

Les IMF ont envoyé une baseliste mais ont demandé à ce que les individus soient indemnisés (prise en charge de repas et de frais de déplacement). Le PNUD n'en a pas prévu et n'a pas donné suite à cette demande.

En conséquence, les IMF ont opté à convoquer les bénéficiaires de CAE qui ne sont pas loin de leurs agences[22]. La *baseliste* n'avait plus sa raison d'être. Néanmoins, les IMF ont fait attention à ce que les catégories socio-professionnelles soient représentées.
En outre, le programme de la mission s'est coïncidé avec la période de fête nationale. C'est un moment où les volumes des ventes sont les plus importantes. Ainsi, bon nombre de bénéficiaires n'ont pas pu venir.

1.3. ADAPTATION DE L'APPROCHE METHODOLOGIQUE ET SES LIMITES

Technique de sondage et d'échantillonnage avec les notions de représentativité et de significativité

En réalité, tenant compte des contraintes et difficultés évoquées ci-dessus, l'étude a été réalisée sur 10 zones (6 pour l'OTIV Antananarivo, 2 pour TIAVO et 2 pour l'OTIV DIANA). Le nombre de personnes enquêtées a été de **633** au lieu de **720** comme prévu(soit 87,92% de réalisation).

La répartition géographique des échantillons est comme suit : 459 pour l'OTIV Antananarivo, 98 pour l'OTIV DIANAet 76 pour TIAVO.

Public témoin : En réalité, les IMF ont du mal à mobiliser du public témoin. Les enquêteurs ont complété le nombre des individusà partir des enquêtes des commerçants non emprunteurs dans la rue. Ainsi, le nombre total de public témoin est de **74**, dont 38 pour l'OTIV Antananarivo, 8 pour l'OTIV DIANA et 28 pour TIAVO.

Méthode par quota : cette méthode est quasiment respectée car les IMF ont fait en sorte que les différentes catégories socio-professionnelles soient représentées dans l'enquête.

Sondage par grappe : le consultant a fait en sorte que les individus bénéficiaires du CAE et qui ont plus 3 ans de collaboration avec les IMF ou les individus de plus de 9 cycles de crédit soient représentés dans les focus groups nécessaires pour récolter les informations plus qualitatives.

Enquête

L'enquête sur le terrain s'est fait en deux temps comme prévu : (i) l'organisation des réunions d'évaluation avec les bénéficiaires et le public témoin, et (ii) l'animation de focus groups.

La réunion d'évaluation et le focus group se succèdent. Dans une journée, deux réunions d'évaluation et deux focus group sont organisés.

- Les réunions d'évaluation :
  - Deux (2) réunions par jour ont été tenues (le matin et l'après-midi) ;
  - Chaque réunion se passe dans une grande salle de type « tranompokonolona » ;
  - Des représentants d'associations de crédit sont venus dans chaque réunion. Elles sont majoritairement des femmes ;
  - Le public témoin est composé d'anciens membres d'AC devenus membres d'IMF et de non membres d'IMF. Ces individus se réunissent en même temps avec les bénéficiaires. Ils finissent un peu plus tôt car les questions qui les concernent sont moins nombreuses.

- Les focus group :
  - A la fin de chaque réunion d'évaluation, 1 ou 2 focus groups sont tenus en parallèle. Un à trois membres représentent chaque AC ;
  - Le focus group dure en moyenne 30 minutes ;

[22] L'OTIV Antananarivo a néanmoins fait un effort pour convoquer les bénéficiaires dans les zones rurales.

- Le focus group a permis de collecter les informations plus qualitatives et explicatives des données collectées lors de la réunion d'évaluation. Il est une occasion pour les bénéficiaires de CAE d'exprimer leurs satisfactions et doléances. Il a également permis de rassembler les données plus générales au niveau de l'environnement des acteurs.

Pour les informations collectées mais insuffisantes au niveau des focus group (cas de Diego et d'Antananarivo), le consultant a cherché des données complémentaires sur le terrain (enquête des Communes, des responsables des marchés communaux, des chefs de fokontany, …).

Compte tenu des adaptations citées ci-dessus, on peut dire que l'aspect « aléatoire » de l'échantillonnage n'est plus totalement respecté.

Formation des enquêteurs

Quatre (4) enquêtrices ayant une expérience en enquête en milieu rural et urbain ont été formées par le consultant pour administrer les questionnaires en version malgache et mener une partie des focus groups. Elles ont également participé à la traduction des outils de collecte en version française.

Test des questionnaires

Les questionnaires ont été testés auprès d'une dizaine de clients d'une IMF à Antananarivo, le 16 juin 2006. Le test a permis de simplifier les questions et d'éliminer celles qui ont moins d'incidence sur le résultat. Il a également permis de chronométrer la durée d'administration des questionnaires.

Le public cible de l'impact

Pour des raisons budgétaires, financières et externes, un échantillon d'IMF a été choisi pour apprécier le produit. Trois (3) IMF mutualistes sont retenues.

- L'IMF OTIV DIANA : Elle représente les IMF opérant sur les côtes malgaches. Elle a initié le CAE avec le PNUD en 2008-2009. Etant autosuffisante, elle n'a plus demandé de l'assistance auprès du PNUD.
- L'IMF OTIV Antananarivo : elle représente les IMF qui offrent le produit CAE au niveau des hauts-plateaux malgaches.
- L'IMF TIAVO : Elle a été choisie en tant qu'IMF initiatrice du produit (vers 2000). Elle a connu une période d'arrêt du produit et de reprise (depuis 2010).Cette expérience est intéressante dans le cadre de l'évaluation du produit.

Les 3 IMF représentent **7593** emprunteurs regroupés au sein de **1166** Associations de crédit.

L'étude s'est déroulée au niveau des bureaux des réseaux des 3 IMF, à Fianarantsoa, Antsiranana et Antananarivo, ainsi que sur le terrain. A Fianarantsoa, l'enquête sur le terrain a été réalisée au sein de l'agence urbaine de TIAVO à Fianarantsoa et de la Caisse à Sahambavy, le 19 et 20 juin 2013. A Antsiranana, l'enquête des associations de crédit a été réalisée dans l'agence urbaine de l'OTIV DIANA et celle d'Ambilobe le 24 et 25 juin 2013. A Antananarivo, l'enquête s'est déroulée dans les 6 agences du réseau OTIV Antananarivo (Aina à Ambanidia, Fanavotana à Itaosy, Mahasoa à Mandriambero, Fivoarana à Ambohimangakely, Tambatra à Beronono et Vonjy à Andravoahangy) le 1er et 2 juillet 2013.

En tout, **633** individus membres d'associations de crédit ont été enquêtés. Cela représente **8,33%**de l'ensemble des bénéficiaires des 3 IMF ou **13,4%** des membres des agences cités ci-dessus.

En ce qui concerne l'impact, les données ont été analysées auprès de **324** individus sur 633. Ils ont plus de 3 ans de collaboration avec les 3 IMF ou avec plus de 9 cycles de crédit. En prenant l'hypothèse que ce type de public représente 30% des clients CAE des IMF[23], les **324** individus représentent **14,2%** de la population.[24]

[23] *Soit 2278 individus (30% x 7.593).*

Traitement d'informations

Le traitement des données collectées a été réalisé avec le logiciel statistique « sphinx ». Le traitement a pris plus de temps que prévu. Deux semaines ont été nécessaires pour saisir, nettoyer des données, réaliser les calculs nécessaires et interpréter les tendances. La base de données contient 341.891 informations[25].

2. LE PROFIL DES DIFFERENTS TYPES DE PUBLIC CONCERNE PAR LEPRODUIT CAE

Trois (3) types de publics sont pris en compte dans l'étude d'impact du CAE : (i) le public cible de l'impact (ceux qui ont collaboré avec les IMF depuis plus de 3 ans), (ii) le public bénéficiaire des résultats et des effets du CAE (moins de 3 ans), (iii) le public témoin qui n'est pas bénéficiaire de CAE mais qui est un emprunteur au sein de l'IMF ou non emprunteur.

2.1. LE PUBLIC BENEFICIAIRE DE CAE, CIBLE DE L'ETUDE D'IMPACT

Le public cible de l'impact du CAE présente un profil assez spécifique. Le nombre d'individus faisant l'objet de l'étude d'impact est de 324.

Tableau 14 – Profil type du public impacté par le CAE

Critères	Caractéristiques
Genre :	99,4 % de femmes et 0,6% d'hommes.
Age :	Moyenne à 42,8 ans, avec un minimum de 20 ans et maximum à 73 ans.
Situation matrimoniale :	73,8% mariés ; 4,9% célibataires ; 10,5 % veufs ; 2,5% divorcés ; 8,3% séparés
Niveau d'étude :	76,5% ont fréquenté l'école primaire et secondaire (collège) ; 15,7% sont passés aux Lycées ; 1,5% étaient à l'Université.
Diplômes :	46% ont eu le CEPE ; 21% ont eu le BEPC ; 0,3% ont eu le BAE ; 6,2% ont eu le Baccalauréat ; 0,3% ont eu le BTS.
Nombre d'enfants :	Moyenne : 2,84 (écart-type de 1,68). 71,3% ont moins de 4 enfants.
Taille de famille :	Moyenne à 4,9 (écart-type de 2,42). 27,8% des bénéficiaires ont une taille de ménage de plus de 6 personnes.
Nombre de personnes avec des revenus :	Moyenne : 1,96 (écart-type de 1,75). 72,5% des membres d'AC bénéficient de revenus provenant de 2 à 4 personnes.
Activités :	Commerce fruits & légumes (10,2%) ; couture (11,4%) ; vente riz &t céréales (2,5%) ; vente charbon (6,5%) ; agriculture (6,5%) ; élevage (5,6%) ; vente volailles (5,9%) ; petite gargote (6,8%) ; commerce ambulant (3,1%) ; commerce de solde (1,5%) ; petite épicerie (5,3%) ; commerce de friperie (4,9%) ; commerce de petits articles (enta-madinika) (4,3%) ; commerce café, thé et beignets (3,4%) ; autres activités pour moins de 1% : petite quincaillerie, coiffure, transformation alimentaire, fleuriste, lessiveuse, brocanteur, vente briques, fournitures de bureau, œufs, miel, marmites, poissons, arts malagasy, confection, bouteilles, bijoux en argent, broderie, menuiserie, tissage, vannerie, ouvrage métallique.

[24] *Soit 324 / 2278*

[25] 633 enregistrements x513 +741 enregistrements x313 questions

Critères	Caractéristiques
Formation professionnelle reçue :	Couture (21,3%), cuisine (11,4%), informatique (4,6%), éducation des enfants (6,8%), agriculture (10%), élevage (13,9%), « babeo » et commerce (0,6%)
Années d'expérience sur le métier :	De 3à 5 ans : 10,6 % des bénéficiaires ; de 5 à 10 ans : 32,1 % ; de 10 à 15 ans : 24,9% ; de 15 à 20 ans : 11,7 % ; de plus de 20 ans : 7,9%.

Le profil de microentreprise des bénéficiaires est assez spécifique.

Tableau 15 – Profil type des entreprises des bénéficiaires CAE après 3 ans de collaboration

Critères	Caractéristiques
Fonds de roulement :	Moyenne : 363.348 Ar (écart-type de 288.335 Ar), min de 10.000 Ar et max de 2 million Ar. 80% des bénéficiaires CAE ont un fonds de roulement de moins de 673.000 Ar.
Chiffre d'affaire (annuel) :	Moy : 7.659.871 Ar (écart-type de 9.063.698 Ar), soit un Chiffre d'affaire autour de 21.000 Ar par jour. Min à 111.000 Ar t max à 78 million Ar. 17% des bénéficiaires ont un chiffre d'affaire de moins de 1,8 million Ar(ou 5000 Ar/jour) ; 34% ont un CA <10.000 Ar/jour ; 60,2% <20.000 Ar/jour ; 70,1% < 25.000 Ar/jour ; 75% <30.000 Ar/jour ; 86,4% <40.000 Ar/j ; 88,9% <50.000 Ar/j ; 91,7% <60.000 Ar/j ; 93,9% <100.000 Ar/j. On note qu'une petite frange de 2,5% dépasse un CA de 100.000 Ar/jour.
Bénéfice annuel :	Moyenne : 2.581.446 Ar(écart-type de 4.697.89 Ar), soit un bénéfice journalier autour de 7.000 Ar (le tiers du CA). Min à 26.400 Ar et max à 60 million Ar. 50,3% des bénéficiaires ont un bénéfice de moins de 1,6 million Ariary (ou 4400 Ar/jour ou 2USD/jour) ; 79,3% ont un bénéfice <10.000 Ar/jour ; 85,5% <15.000 Ar/jour ; 91,4% <20.000 Ar/jour ; 93,6% <30.000 Ar/jour. Une frange de 1,5% gagne un bénéfice journalier de plus de 50.000 Ar.
Nombre d'employés :	84,9% n'ont pas d'employés. Pour ceux qui en ont, 30,6% ont 1 employé, 36,7% en ont 2 ; 8,2% en ont 3 ; 18,4% en ont plus de 4 employés.
Equipements (possession) :	. Tables : 27,8% en possèdent au moins 2 ; 9,9% en ont 3 ; 2,7% en ont 4 et plus. 1,5% de bénéficiaires en empruntent encore auprès de leurs voisins . Vitrine : 8,9% en ont 1 ; 1,5% possèdent 2 vitrines. . Etagères : 3,1% en possèdent au moins 2 ; 0,3% en ont 3. 0,3% emprunte 1 étagère auprès des voisins . Balance : 11,4% en possède une ; 0,6% en ont 2. 0,6% emprunte une balance chez le voisin . Glacière : 4% ont 1 glacière ; 0,9% en ont 2 ; 0,6% en possèdent 3 et plus. 0,3% emprunte une glacière auprès des voisins . Frigidaire : 2,5% en ont 1 ; 0,3% en ont 3. . Congélateur : 2,2% en ont 1 ; 0,6% en ont 2. Moins de 1% ont d'autres équipements (charrettes, brushing, brouettes, machines à coudre, scies, …) 9,9% possèdent leurs propres lieux de vente. La valeur moyenne des investis-sements par bénéficiaire est de 119.128 Ariary
Les autres sources de revenus	Les bénéficiaires ont d'autres sources de revenus qui peuvent être mobilisées en cas de problèmes : . Epoux : 53,2% des bénéficiaires ont des époux avec revenus. Leurs revenus annuels moyens sont de l'ordre de 2.021.375Ariary (ou 168 445 Ariary / mois).

Critères	Caractéristiques
	. Enfants âgés : 10,5% des bénéficiaires sont aidés par leurs enfants en âge d'emploi. Leurs revenus sont en moyenne 1.806.647 Ariary (ou 150 554 Ariary / mois). . Pension : 8% des bénéficiaires touchent des pensions pour en moyenne 1.503.405Ariary (ou 125.283 Ariary/mois). Minimum : 96.800 Ar, maximum : 4,2 million Ariary. . Loyers : 12,7% des bénéficiaires ont des maisons louées. Le loyer annuel moyen est de 629.390Ariary. . Autres revenus : 22,9% de bénéficiaires trouvent d'autres sources de revenus, pour 1.076.702 Ariaryen moyenne. Il s'agit des revenus issus de l'agriculture, de l'élevage et de travaux temporaires (lessive, couture, …). En tout, 74,6% des bénéficiaires ont des revenus complémentaires pouvant les aider. La moyenne de ce revenu s'élève à 2.276.915 Ariary
Financement des activités	Dernier crédit : Montant moyen : 359.700Ariary (avec un écart-type de 179.594 Ariary). Les montants de moins de 100.000 Ariary représentent 6%. Un peu moins de 67% des prêts sont en dessous de 700 000 Ariary par individu.

Les autres sources de revenus sont mobilisées par les bénéficiaires CAE en cas de problèmes de remboursement au sein de leurs associations. On note que les revenus de l'époux est quasiment impossibles à mobiliser pour payer le crédit non remboursé d'une autre femme membre défaillante dans l'AC.

2.2. LE PUBLIC BENEFICIAIRE RECOLTANT LES EFFETS DU CAE

Le deuxième type de public est composé des bénéficiaires de CAE depuis moins de 3 ans. Ils récoltent les effets du produit.

Tableau 16 – Profil type du public ayant récolté l'effet du CAE

Critères	Caractéristiques
Genre :	98,4 % de femmes et 1,9% d'hommes.
Age :	Moyenne à 39,6 ans, avec un minimum de 18 ans et maximum à 70 ans.
Situation matrimoniale :	72,7% mariés ; 4,2% célibataires ; 7,8% veufs ; 5,2% divorcés ; 10,1% séparés.
Niveau d'étude :	77% ont fréquenté l'école primaire et secondaire (collège) ; 16,9% sont passés aux Lycées ;1,6% étaient à l'Université.
Diplômes :	43,8% ont eu le CEPE ; 24,7% ont eu le BEPC ; 0,7% ont eu le BAE ; 4,2% ont eu le baccalauréat ; 0,3% ont eu le BTS.
Nombre d'enfants :	Moyenne : 2,75 (écart-type de 1,59). 74,4% ont moins de 4 enfants.
Taille de famille :	Moyenne à 4,78 ; écart-type de 1,81. 25,7% des bénéficiaires ont une taille de ménage de plus de 6 personnes
Nombre de personnes avec des revenus :	Moyenne : 1,94 ; écart-type de 2,38. 70,1% de bénéficiaires bénéficient des revenus provenant de 2 à 4 personnes
Activités :	Commerce fruits & légumes (13%) ; couture (6,5%) ; vente riz & céréales (1,6%) ; vente charbon (4,2%) ; agriculture (4,2%) ; élevage (3,9%) ; vente volailles (3,3%) ; petite gargote (7,1%) ; commerce ambulant (2,9%) ; commerce de solde (2,3%) ; petite épicerie (5,2%) ; commerce friperie (7,8%) ; commerce petits articles (enta-madinika) (7,5%) ; commerce café, thé et beignets (5,8%) ; commerce petites fournitures d'entretien (1,3%) ; vannerie (1,6%) ;

Critères	Caractéristiques
	transformation alimentaire et coiffure (1,3%) ; autres activités pour moins de 1% : petite quincaillerie, casseur de pierres, vente de briques, œufs, lait et dérivés, marmites, poissons, arts malagasy, broderie, tissage, taxiphone
Formation professionnelle reçue :	Couture (21,4%), cuisine (10,1%), informatique (3,3%), éducation des enfants (6,2%), agriculture (6,5%), élevage (6,5), commerce (1,6%) ; babeo, secourisme, santé (moins de 1%).
Années d'expérience sur le métier :	Moins de 3 ans : 12% ; de 3 à 5 ans : 17,2 % des bénéficiaires ; de 5 ans à 10 ans : 30,2 % ; de 10 ans à 15 ans : 23,4% ; de 15 à 20 ans : 8,1 % ; plus de 20 ans : 9,1%

Ce type de public dispose de microentreprise de profil assez spécifique.

Tableau 17 – Profil type des entreprises des bénéficiaires CAE de moins de 3 ans de collaboration

Critères	Caractéristiques
Fonds de roulement :	Moyenne : 241.032 Ar (écart-type de 251.190 Ar). Min 7.000 Ar, et max2.500.000 Ar. 80% ont un fonds de roulement de moins de 324. 000 Ar. Le fonds de roulement le plus cité est 200.000 Ar (15,6%)
Chiffre d'affaire annuel :	Moyenne : 7.035.444 Ar (écart-type de 6.772.868Ar), soit un CA autour de 19.500 Ar par jour. Min 184.000Ar et max à 51,3 million Ar. 20,5% ont un CA de moins de 1,8 million Ar (ou 5000 Ar/jour) ; 38,6% <10.000 Ar/jour ; 59,1% <20.000 Ar/jour ; 67,9% < 25.000 Ar/jour ; 76,3% <30.000 Ar/jour ; 82,8% <40.000 Ar/j ; 88,6% <50.000 Ar/j ; 91,9% <60.000 Ar/j ; 95,5% <100.000 Ar/j. On note qu'une petite frange de 0,3% dépasse un CA de 100.000 Ar/jour.
Bénéfice annuel :	Moy : 2.070.682 Ar (écart-type de 2.234.912 Ar), soit un bénéfice journalier autour de 5.700 Ar (29,3% du CA). Min à 36.000 Ar et max à 15,3 million Ar. 52,9% ont un bénéfice de moins de 1,6 million Ar (ou 4400 Ar/jour ou 2 USD/jour) ; 77,6% <10.000 Ar/jour ; 87,7% <15.000 Ar/jour ; 92,9% <20.000 Ar/jour ; 94,2% <30.000 Ar/jour. Personne ne gagne un bénéfice journalier de plus de 50.000 Ar.
Employés :	86,3% n'ont pas d'employés. 0,3% ont 1 employé ; 7,1% ont 2 employés ; 2,9% ont 3 employés. 3,2% des bénéficiaires CAE ont 4 employés et plus.
Equipements :	. Tables : 29,9% en possèdent une ; 8,1% en ont 2 ; 2,9% en ont 3 ; 0,7% en ont 4. 0,3% de bénéficiaires en emprunte encore auprès de leurs voisins . Vitrine : 7,5% en ont 1 ; 2,9% en possèdent 2. 0,6% des bénéficiaires empruntent au moins une vitrine chez les voisins . Etagères : 3,3% en possèdent une ; 1% en ont 2 ; 1% en ont plus 3. 0,3% emprunte 1 étagère auprès des voisins . Balance : 13,3% en possèdent une ; 0,3% en ont 2. 1% empruntent une balance chez le voisin . Glacière : 3,6% ont 1 glacière ; 1% en ont 2 ; 0,3% en possèdent 3. . Frigidaire : 2,3% en ont 1. 0,3% empruntent les frigidaires des voisins . Congélateur : 1,6% en ont 1 ; 1% en ont 2. . 9,8% possèdent leurs propres lieux de vente La valeur moyenne des équipements par bénéficiaire est de 93.475 Ariary.
Autres sources de revenus :	. Epoux : 54,2% ont des époux avec revenus qui peuvent les aider en cas de problèmes. Leurs revenus annuels moyens sont de l'ordre de 1.899.736 Ar. . Enfants âgés : 7,1% sont aidés par leurs enfants en âge d'emploi. Leurs revenus sont à 656.727 Ar en moyenne.

Critères	Caractéristiques
	. Pension : 5,2% touchent des pensions pour en moyenne 1.748.250 Ar (ou 145.687 Ar/mois). Min : 100.000 Ar, max : 3,6 million Ar. . Loyers : 15,3% ont des maisons louées. Le loyer annuel moyen est de 606.127 Ar. . Autres revenus : 18,8% trouvent d'autres sources de revenus, pour 816.965 Ar en moyenne. Il s'agit des revenus issus de l'agriculture, de l'élevage, de travaux temporaires (lessive, artisanat…). En tout, 72,1% ont des revenus complémentaires pouvant les aider. La moyenne de ce revenu s'élève à 1.893.765 Ar
Financement des activités :	Dernier crédit : Montant moy : 185.831 Ar. 22,7% emprunte moins de 100.000 Ar .L'occurrence la plus élevée (33,4%) est entre 100.000 Ar et 200.000 Ar. 79,5% des prêts sont moins de 300.000 Ar.

En comparant les deux types de public(les bénéficiaires de CAE de plus de 3 ans et ceux de moins de 3 ans), les observations suivantes peuvent être décrites :

- Les chiffres d'affaires moyens du public récent est plus faible. Il en est de même pour les bénéfices gagnés. Plus les clients continuent avec le CAE, plus ils peuvent élargir leurs activités avec les montants de crédit obtenus.
- Le fonds de roulement du public plus ancien est plus important. Au fil du temps, les bénéficiaires accumulent un peu plus de capital qu'ils injectent dans leurs activités.

2.3. LE PUBLIC TEMOIN

Le troisième type du public est le public témoin, non emprunteur ou emprunteur hors CAE dans l'IMF.

Tableau 18 – Profil type du public 'témoin' par rapport au CAE

Critères	Caractéristiques
Genre :	93,2 % de femmes et 6,8% d'hommes.
Age :	Moy à 38,31 ans, avec un min de 18 ans et max à 65 ans
Situation matrimoniale :	75,7% sont mariés ; 13,5% célibataires ; 4,1% veufs ; 4,1% divorcés ; 1,4% séparés.
Niveau d'étude :	66,3% école primaire et secondaire (collège) ; 24,3% Lycées ; 1,4% Université.
Diplômes :	43,2% CEPE ; 24,3% BEPC ; 1,4% BAE ; 9,5% baccalauréat ; 1,4% licence.
Nombre d'enfants :	Moyenne : 2,64 (écart-type de 1,90). 60,9% ont moins de 4 enfants.
Taille de famille :	Moy à 5,18 ; écart-type de 2,06. 37,9% ont une taille de ménage de plus de 6 personnes
Nombre de personnes avec des revenus :	Moy à 2,08, écart-type de 1,15. 74,1% de bénéficiaires jouissent des revenus provenant de 2 à 4 personnes
Activités :	Commerce fruits & légumes (13,5%) ; couture (5,4%) ; vente riz & céréales (1,4%) ; vente charbon (2,7%) ; agriculture (8,1%) ; élevage (1,4%) ; vente volailles (5,4%) ; petite gargote (8,1%); commerce de solde (2,7%) ; commerce friperie (4,1%) ; commerce petits articles (enta-madinika) (9,5%) ; commerce café, thé et beignets (5,4%) ; vente arts malagasy (1,4%) ; vente petites fournitures d'entretien (1,4%) ; taxiphone (1,4%) ; tissage (1,4%) ; vannerie (5,4%) ; vente riz et céréales (1,4%) ; pâtisserie (1,4%).

Formation professionnelle reçue :	Couture (4,1%%), cuisine (2,7%), informatique (2,7%), éducation des enfants (1,4%), agriculture (4,1%), élevage (4,1%), autres (5%)
Années d'expérience sur le métier :	10,8% ont moins de 3 ans d'expérience ; 9,5% ont de l'expérience entre 3 et 5 ans; 23% entre 5 et 10 ans; 17,6% entre 10 et 15 ans ; 6,8% entre 15 et 20 ans; 12,2% pour plus 20 ans d'expérience.

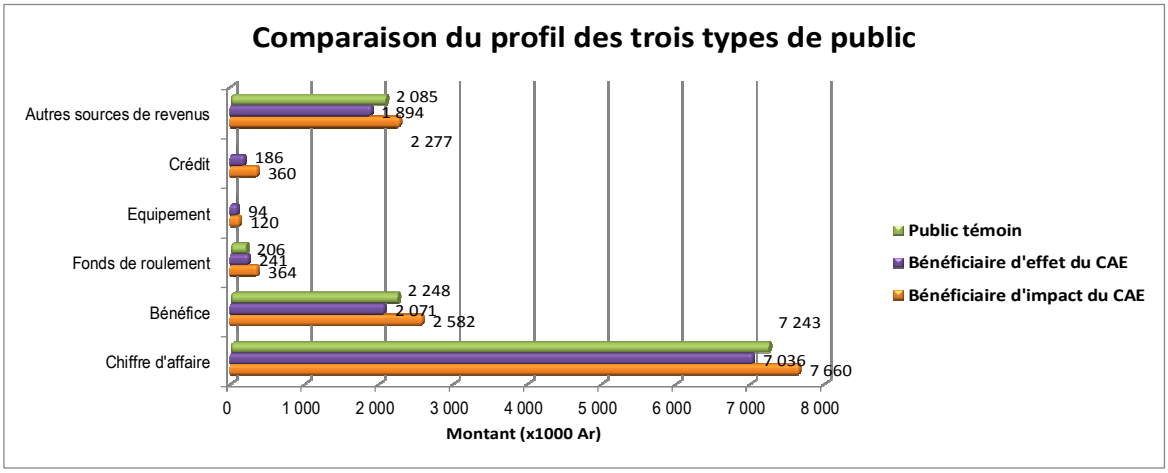
Le profil du public témoin est quasi-identique à celui du public cible de l'impact du CAE.

Tableau 19 – Profil type des entreprises non bénéficiaires de CAE

Critères	Caractéristiques
Fonds de roulement :	Moy : 205.725Ar (écart-type de 287.286Ar). Min de 10.000 Ar, et max de 1.600.000 Ar. 80% ont un fonds de roulement de moins de 1.000.000 Ar. Le fonds de roulement le plus cité est 100.000 Ar (11,6% du public).
Chiffre d'affaire annuel :	Moy : 7.242.551Ar (écart-type de 8.738.832Ar), soit un CA autour de 20.118 Ar par jour. Min : 96.000 Ar et max à 36,4 million Ar. 25,7% ont un CA de moins de 1,8 million Ar (ou 5000 Ar/jour) ; 39,2% ont un CA <10.000 Ar/jour ; 59,5% <20.000 Ar/jour ; 60,9% < 25.000 Ar/jour ; 66,3% <30.000 Ar/jour ; 71,7% <40.000 Ar/j ; 73,1% <50.000 Ar/j ; 75,8% <60.000 Ar/j ; 82,6% <100.000 Ar/j. On note qu'une petite frange de 1,4% dépasse un CA de 100.000 Ar/jour.
Bénéfice annuel :	Moy : 2.247.119Ar (écart-type de 3.362.799Ar), soit un bénéfice journalier autour de 6.241Ar (31% du CA). Min à 59.400 Ar et max à 23,4 million Ar. 51,4% ont un bénéfice de moins de 1,6 million Ar (ou 4400 Ar/jour ou 2 USD/jour) ; 69% ont un bénéfice <10.000 Ar/jour ; 77,1% <15.000 Ar/jour ; 81,2% <20.000 Ar/jour ; 81,2% <30.000 Ar/jour. Une frange de 1,4% gagne un bénéfice journalier de plus de 50.000 Ar.
Employés :	91,9% du public n'ont pas d'employés. 4,1% ont 1 employé ; 2,5% ont 3 employés ; 1,4% ont 8 employés.
Equipements :	. Tables : 21,6% en possèdent une ; 10,8% en ont 2 ; 1,4% en ont 3. 2,27% de bénéficiaires en emprunte encore auprès de leurs voisins . Vitrine : 8,1% en ont 1. 1,4% des bénéficiaires empruntent une vitrine chez les voisins . Etagères : 4,1% en possèdent une ; 2,7% en ont 2. 1,4% emprunte 1 étagère auprès des voisins . Balance : 10,8% en possèdent une ; 1,4% en ont 2. 1,4% empruntent une balance chez le voisin . Glacière : 2,7% ont 1 glacière. 1,4% en empruntent. . Frigidaire et Congélateur : Personne au sein du public n'en possède. Il en est de même pour les lieux de vente.
Autres sources de revenus :	. Epoux : 55,4% ont des époux avec revenus qui peuvent les aider en cas de problèmes. Leurs revenus annuels moyens sont de l'ordre de 2.122.707Ar. . Enfants âgés : 8,1% sont aidés par leurs enfants en âge d'emploi. Leurs revenus sont en moyenne 730.000Ar. . Pension : 1,4% touchent des pensions pour en moyenne 4.800.000 Ar (ou 400.000Ar/mois). . Loyers : 13,5% ont des maisons louées. Loyer annuel moyen de 782.400Ar. . Autres revenus : 18,9% trouvent d'autres sources de revenus, pour 562.357Ar en moy. Il s'agit des revenus issus de l'agriculture, de l'élevage, de travaux temporaires (lessive, secrétariat, manœuvre…). En tout, 36,5% ont des revenus complémentaires pouvant les aider. La moyenne de ce revenu s'élève à 2.084.301Ar

Le public témoin a un chiffre d'affaire moyen journalier légèrement inférieur à ceux des bénéficiaires CAE de plus de 3 ans (21.000 Ariary contre 20.118 Ariary). En revanche, il est au-dessus des bénéficiaires CAE de moins de 3 ans (19.500 Ar).

Figure 6 - Comparaison des différents types de public



En termes de *fonds de roulement*, le public témoin présente le montant le plus faible. En revanche, en termes de bénéfice, il est plus proche des bénéficiaires CAE de plus de 3 ans. Ce qui veut dire que les bénéficiaires CAE de moins de 3 ans ne rentabilisent pas assez leurs activités.

Le public témoin présente le chiffre le moins élevé en termes de création d'emplois (8,1% seulement en créent, contre 15,1% pour les bénéficiaires de CAE de plus de 3 ans).

En termes d'*équipement*, le public témoin ne dispose pas de matériel plus moderne comme les frigidaires ou congélateur. Il n'est pas non plus propriétaire de son point de vente[26].

On note également qu'en termes de *revenus complémentaire* pouvant aider les emprunteurs en cas de défaillance de remboursement, le public témoin représente la moitié des bénéficiaires CAE. Pour ces derniers, plus de 70% des individus ont des revenus complémentaires (contre 36% pour le public témoin). En revanche, le montant moyen de ces revenus dépasse celui des bénéficiaires de CAE de moins de 3 ans.

3. LES CHANGEMENTS CREES PAR LE PRODUIT CAE

L'évaluation d'impact du produit CAE est appréciée au niveau du public qui a plus de 3 ans de collaboration avec les IMF, c'est-à-dire avant 2010.

Quatre (4) types de changement durables sont appréciés : l'impact sur la personne, sur son entreprise, sur son foyer et sur la communauté.

3.1. L'IMPACT DU CAE SUR CHAQUE INDIVIDU MEMBRE D'ASSOCIATION DE CREDIT

L'impact sur l'individu peut être mesuré suivant les formations reçues, sur la capacité de leadership de la personne et sur sa personnalité.
Pour faciliter la compréhension des tendances, le Consultant propose que les informations relatives à l'OTIV Antananarivo soient considérées comme celles sur la zone « Centre », celles sur TIAVO pour la zone « Sud » et celles sur OTIV DIANA pour la zone « Nord ».

[26] *L'effet de structure de l'enquête peut expliquer ce phénomène : le public témoin ne représente que 10,4% de l'ensemble de l'échantillon (74 individus sur 711)*

3.1.1. IMPACT DES FORMATIONS RECUES PAR LES INDIVIDUS

Lors de réunions des AC, des petites sessions de formation/éducation sont dispensées par les Agents de crédit.

Tableau 20 – Pourcentage des bénéficiaires CAE ayant constaté des améliorations des capacités grâces aux thèmes de formation

Impact des formations	Global	Nord	Sud	Centre
Art culinaire	64,8%	76,7%	75,0%	61,5%
Allaitement	**31,8%**	41,7%	50,0%	28,3%
Technique de vente	72,5%	76,7%	93,8%	70,5%
Calcul de bénéfice	**74,4%**	88,3%	87,5%	70,5%
Connaissance en SIDA	42,0%	46,7%	56,3%	40,1%
Lutte contre le paludisme	52,8%	50,0%	68,8%	52,6%
Savoir-faire en planning familial	71,9%	78,3%	81,3%	70,0%
Maîtrise de la diarrhée	54,0%	60,0%	75,0%	51,4%
Vaccination	50,6%	66,7%	43,8%	47,4%
Amélioration de la santé	61,7%	66,7%	62,5%	60,7%

64,8% des clients bénéficiaires de CAE de plus de 3 ans ont augmenté leur capacité en termes d'art culinaire ;

Le thème qui a le plus d'impact est le ***calcul de bénéfice***. En effet, 74,4% des bénéficiaires ont déclaré avoir pu calculer leurs bénéfices. Au nord, 87,5% ont constaté des améliorations sur ce sujet. Au sud, le thème sur la ***technique de vente***a reçu un maximum de point (93,8% ont constaté des améliorations).

L'impact est assez mitigé sur le thème de *vaccination* (50,6%). Au Sud et au Centre, moins de la moitié du public est capable de dire qu'ils ont acquis plus de capacités sur ce sujet.61,7% des bénéficiaires CAE ont déclaré qu'ils ont pu améliorer leur santé suite aux formations. A contrario, on note que 1,5% ont senti que leur santé s'est dégradée[27].

Les insuffisances constatées se trouvent au niveau de la technique d'*allaitement* (31,8% du public seulement est capable de la pratiquer) et le *thème sur le SIDA* (42%). Le Nord et le Centre présentent des chiffres moins importants. Quelques raisons sont évoquées lors des entretiens avec le public et les staffs des IMF :

- Les femmes plus âgées dépassant l'âge de procréation n'ont plus besoins de se former sur l'allaitement ;
- Le thème sur l'allaitement est assez difficile pour les animateurs hommes. Les femmes bénéficiaires de CAE pensent qu'ils n'ont pas d'expérience sur le sujet et leurs conseils ne sont pas fiables ;
- Les thèmes sont parfois répétitifs. Une impression de routine s'installe, faute d'actualisation.

3.1.2. IMPACT SUR LES CAPACITES

Le CAE apporte des changements de capacité des bénéficiaires.

Tableau 21 – Pourcentage des bénéficiaires CAE ayant constaté des améliorations sur leurs capacités et des connaissances

Impact sur les capacités	Global	Nord	Sud	Centre
Capacité technique	41,7%	41,7%	75,0%	39,7%
Capacité de diriger	60,5%	65,0%	75,0%	58,7%
Capacité de gestion de l'argent du ménage	65,1%	66,7%	75,0%	64,4%
Capacité d'organisation	60,8%	68,3%	68,8%	58,7%
Connaissance des priorités	43,8%	38,3%	50,0%	44,9%
Faculté de recherche de marché	66,1%	70,0%	81,3%	64,4%
Capacité de réduction de dépenses	**74,4%**	76,7%	75,0%	74,1%
Montage de projet rémunérant	68,2%	63,3%	75,0%	69,2%
Capacité d'explication d'idées	67,0%	81,7%	81,3%	64,4%
Distinction argent du ménage et de l'entreprise	62,0%	63,3%	67,5%	60,3%
Prise de décision	59,0%	56,7%	75,0%	58,7%

En général, le CAE a contribué augmenter les capacités des bénéficiaires.

L'impact le plus frappant est sur la **capacité des bénéficiaires à réduire leurs dépenses**. 74,4% des bénéficiaires ont dit avoir augmenté cette capacité. C'est un comportement économique impulsé par les pratiques d'éducation inhérente au produit CAE.

Par région, l'impact le plus significatif se trouve au niveau de la capacité de recherche de débouché (81,3% pour le Sud), d'explication des idées (81,7% pour le Nord) et de réduction de dépenses (74,1% pour le Centre).

[27] 1,8% au Centre et 1,7% au Nord

L'**augmentation de capacités sur le montage de projet** rémunérantpermet aux Associations de crédit et agents de crédit de faciliter l'analyse des activités à financer par le CAE.

En matière de*prise de décision*, malgré l'augmentation de capacité pour 59% des bénéficiaires, on note qu'une petite frange s'est sentie avoir perdu cette capacité (1,7% pour le Nord et 0,7% pour le Centre). Les motifs évoqués sont la domination du groupe (ou de l'AC) sur la personnalité de individus fragiles mentalement et la perte de confiance en soi suite à la défaillance au remboursement.

Les insuffisances qui méritent d'être soulevées sont :

- La *capacité technique* qui est en augmentation pour 47,5% des bénéficiaires. Hormis la zone centre, les modules de formation ne touchent pas tellement ce domaine. Les agents de crédit ne disposent pas non plus de compétence par type de métier exercé par les bénéficiaires. Selon les autorités enquêtées, les capacités techniques des bénéficiaires se répercutent sur la bonne qualité de leurs produits (cas des bénéficiaires à la fois producteurs de légumes et vendeurs au marché).
- La *priorisation des activités*. Malgréune bonne capacité organisationnelle, moins de la moitié des bénéficiaires (43,8%) ont augmenté leur capacité de priorisation des urgences. Le public dans le Nord est le plus touché par cet aspect (38%). On note que 0,8% des bénéficiaires au Centre et 1,7% au Nord ont même signalé que leur capacité de priorisation a diminué.

3.1.3. IMPACT SUR LA PERSONNALITE

L'impact du CAE sur la personnalité et la capacité de leadership des individus membres d'AC est globalement positif.

Tableau 22 – Pourcentage des bénéficiaires CAE ayant constaté des améliorations sur leur personnalité et leur capacité de leadership

Impact sur la personnalité	Global	Nord	Sud	Centre
Vision	68,5%	65%	87,5%	68,4%
Confiance en soi	66,7%	68,8%	81,7%	63,2%
Mentalité de fonceur	64,2%	56,7%	87,5%	64,8%
Motivation pour la prise de responsabilité	74,7%	83,3%	93,8%	71,7%
Paix intérieur	64,5%	76,7%	75%	61,1%
Curiosité et ingéniosité	67,9%	70%	75%	67,2%
Appréciation de chants etde poésiedû au CAE	38,6%	36,7%	62,5%	37,70%
Fierté	45,4%	45%	37,5%	46,2%
Impact sur le leadership	Global	Nord	Sud	Centre
Capacité de discussion en public	67,3%	76,7%	87,5%	64%
Animation des collègues	**71,6%**	70%	81,3%	71,7%
Mentalité d'entraide	66,7%	66,7%	68,8%	66,8%
Respect de soi par les enfants	69,8%	76,7%	81,3%	67,6%
Respect de soi par l'époux	64,5%	61,7%	93,8%	63,6%
Respect de soi par les amis	54,6%	55%	43,8%	55,5%
Respect de la dignité humaine	52,2%	45%	62,5%	53,4%
Respect par les fournisseurs	48,5%	40,%	62,5%	49,8%
Ecouté(e) par les autres	66,4%	55%	68,8%	69,2%

L'impact le plus important se trouve au niveau du **goût de prendre plus de responsabilité** (74,7% des bénéficiaires ont déclaré avoir augmenté cette capacité depuis qu'ils ont entré en collaboration avec l'IMF dans le cadre du CAE). Dans le sud, le chiffre monte jusqu'à 93,8%.

En ce qui concerne l'aspect leadership, la **capacité d'animation des collègues** est la plus importante (71,6%). En déclinant par région, les aspects les plus importants sont le respect de l'époux (93,8% pour le Sud), la capacité de discussion en public (76,7% pour le Nord) et l'animation des collègues (71,7% pour le Centre).

Les insuffisances pouvant être relevées sont :

- L'*appréciation des chants et des poésies* dûe au CAE (38,6%). Une frange des bénéficiaires des trois régions ont même enregistré une aversion sur le sujet (0,4% pour le Centre ; 3,3% pour le Nord et 6,3% pour le Sud). Une des explications est la non adaptation de ces chants et poésies à la culture locale. Certaines personnes se sentent infantilisées.
- La *fierté*. Moins de la moitié (45,4%) se sent fière de bénéficier du CAE. Les cas les plus flagrants se trouvent au sud (37,5%). On note même une diminution de sentiment de fierté pour une petite frange de bénéficiaires (18,8% au sud et 1,2% au Centre). Cette situation est due au manque de communication positive sur le CAE.

- Le *respect par les fournisseurs*. Moins de la moitié (48,5%) on déclaré avoir constaté des améliorations sur le respect de leur personne de la part de leurs fournisseurs. Le contraire est même perçu (diminution du respect) pour 1,7% des bénéficiaires au Nord et 0,4% au Centre. Ce phénomène n'est pas étonnant puisque les bénéficiaires ne font presque plus de « crédit-fournisseurs » dès qu'ils accèdent au CAE.

3.1.4. IMPACT SUR LA VIE SOCIALE ET LA CULTURE

Le CAE crée un impact assez positif sur la vie sociale des individus membres d'AC et sur leur culture en général.

Tableau 23 – Pourcentage des bénéficiaires CAE ayant constaté des améliorations sur le plan vie sociale et culture

Impact sur la vie sociale	Global	Nord	Sud	Centre
Entrée dans d'autres organisations	42,9%	50,0%	56,3%	40,5%
Mentalité associative	65,4%	80,0%	81,3%	61,1%
Vie en société	**75,3%**	81,7%	87,5%	73,3%
Nombre d'amis et de relations	50,6%	66,7%	50,0%	47,0%
Empathie	46,3%	35,0%	68,8%	47,8%
Sentiment de non exclusion	39,5%	46,7%	50,0%	37,3%
Impact sur la vie conjugale				
Concertation avec époux	46,3%	38,3%	50,0%	48,2%
Allègement travaux ménagers	32,4%	31,7%	43,8%	32,0%
Impact sur la culture financière				
Capacité d'épargne	**75,6%**	75,0%	87,5%	75,4%
Sentiment de honte face au crédit	11,1%	18,3%	18,8%	8,9%

L'impact le plus marqué est « **la vie en société** ». 75,3% des bénéficiaires ont déclaré avoir amélioré cet aspect depuis leur entrée accès au CAE. Le CAE a développé également la **mentalité de vie associative**, nécessaire pour les individus qui veulent nouer des relations avec d'autres acteurs comme les projets de développement.

Les insuffisances constatées sur la vie sociale (moins de 50% des bénéficiaires ayant déclaré avoir constaté des améliorations)touchent quelques aspects:

- *L'entrée dans d'autres organisations (42,9%)*. Nombreuses sont les femmes qui n'ont pas assez de temps pour se consacrer à d'autres organisations. On note même une diminution (abandon d'autres organisations) au Nord (pour 3,3% des bénéficiaires) ;
- L'*empathie*ou la capacité de se mettre à la place de l'autre (46,5%). C'est inhérent à la pression exercée au sein de l'AC, surtout quand quelques membres sont défaillants. L'empathie diminue pour quelques cas isolés (0,4% au Centre et 1,7% au Nord). L'empathie estégalement lienavec l'*augmentation de nombre d'amis* (seulement 47% d'augmentation pour le Centre contre une diminution de 1,2% ; le taux de diminution est assez élevé avec 12,5% pour le Sud).
- Le *sentiment de non exclusion*. Seuls 39,5% des bénéficiaires sentent qu'ils ne sont pas exclus par la société. Par région, on note une petite augmentation de l'exclusion (2,4% au Centre ; 1,7% au Nord ; 12,5% au Sud).
- Les *travaux ménagers*. Ils se sont allégés seulement pour moins du tiers (32,4%). Ces travaux sont en augmentation pour 5% des bénéficiaires (18% au Sud et 5% au Centre).

En matière de culture financière, l'impact est positif sur la **capacité d'épargne** des bénéficiaires. Au Nord, plus de 3 bénéficiaires sur 4 ont augmenté leur capacité d'épargner, malgré une diminution de 1,7% et de 0,4% au Nord et au Centre.

En revanche, le sentiment de *« honte » pour faire du crédit* reste encore dominant pour 11% des bénéficiaires. Le taux le plus élevé est au Sud (18,8%). Néanmoins, on constate des diminutions partout (13,8% au Centre ; 1,7% au Nord et 25% au Sud).

3.1.5. IMPACT INATTENDU SUR LES INDIVIDUS

Le CAE enregistre des impacts inattendus auprès des individus membres d'AC.

Tableau 24 – Pourcentage des bénéficiaires CAE ayant constaté des changements (augmentations) inattendus

Impacts inattendus :	Global	Nord	Sud	Centre
Mentalité d'avare	40,7%	36,7%	68,8%	40,1%
Prise de décision unilatérale	**61,4%**	63,3%	93,8%	59,1%
Dépendance aux autres	33,6%	41,7%	56,3%	30,4%
Encaissement des injures	16,4%	13,0%	37,5%	15,8%
Proférer des injures	9,0%	16,7%	18,8%	6,5%
Crainte d'échec	11,7%	16,7%	25,0%	9,7%
Caractère acariâtre, intolérant	6,5%	15,0%	12,5%	4,1%
Jalousée par les autres	10,2%	15,0%	31,3%	7,7%
Jalousie de l'époux	12,0%	8,3%	37,5%	11,3%
Permission de l'époux avant emprunt	27,2%	21,7%	31,3%	28,3%
Quantité d'heures de travail	43,2%	41,7%	50,0%	43,3%

Le plus important est la *prise de décision unilatérale*, sans consulter d'autres personnes (61%). C'est lerevers de l'affirmation de soi (47,8% de ceux qui ont déclaré avoir augmenté leur confiance en soi prennent une décision unilatérale)[28]. On note que seulement 27% demandent la permission des époux avant l'emprunt (3% ont diminué cette demande, avec une forte occurrence de 25% au Sud).

L'*augmentation des heures de travail* est également constatée pour 43% des bénéficiaires (contre une diminution pour 2,2%). C'est lié à l'augmentation des volumes d'activités alors que la capacité d'embauche est très limitée (seulement pour 15%). On note qu'il existe un lien entre la quantité de travail et le respect des enfants[29]. Plus la quantité de travail des femmes bénéficiaires augmente, plus les enfants leur témoignent du respect en les aidant (35% des cas).

La *mentalité d'avare*(40,7%) est le revers du comportement de maîtrise des charges.

L'*esprit de dépendance aux autres*membres d'AC s'installe pour 33,6% des bénéficiaires. Pour eux, les autres membres constituent leur sécurité en cas de défaillance. Néanmoins, on note les cas contraires au Centre (pour 7,3%) et au Nord (pour3,3%).

Certains bénéficiaires de CAE font l'objet d'*injures* de la part de leur entourage. 16% ont dit en avoir recensé une augmentation. 12,7% ont recensé une diminution (15% au Centre et 25% au Sud). Ne pouvant pas supporter cette situation, 9% des bénéficiaires en profèrent. On note néanmoins une diminution de 13% (15,8% au Centre et 18,% au Sud). Cela a un lien avec les caractères acariâtres de certainsbénéficiaires (6,5% d'augmentation contre 14,8% de diminution). Des diminutions sont enregistrées au Centre (de 15,4%), au Sud (31,3%) et au Nord (8,3%). On note également que pour 32,2% de ceux qui ont déclaré avoir une paix intérieure augmentée, leur caractère d'acariâtre diminue (12,4%) ou n'existe pas[30].

En termes de *crainte d'échecdes activités*, 11,7% ont recensé une augmentation. Le contexte de crise actuelle favorise la crainte. En revanche, 16,1% disent le contraire (avec 18,6% au centre, 25% au sud et 3,3% au nord).

En termes d'*utilisation du dernier crédit,* on note qu'environ 44% des bénéficiaires en détourne une portion pour la nourriture (15,5% mais 3% ne sont pas en retard), pour acheter de moyens (par exemple des volailles) pour faire face aux coups durs (17,7% mais 4,3% ne sont pas en retard), le remboursement d'autres prêts (7,7% mais 1% sont ponctuels), l'urgence (8% mais 1,6% n'ont pas été défaillants), les travaux de réparation (3% mais 0,3% sans retard) et d'autres obligations (1,5% mais 0,6% sains).

[28] Dépendance très significative (test de chi2), chi2=56,51 ; ddl=16, p=0,01% (où p est la probabilité de se tromper en affirmant que la relation est significative. Très significative si 5>p≥1 ; Significative si 15>p≥5 ; Non significative si p≥15)

[29] Test de dépendance très significative (test de chi2) chi2=44,90, ddl=16, p=0,01

[30] *Dépendance très significative (test de chi2), chi2=44,90, ddl=16, p=0,01*

3.2. L'IMPACT DU CAE SUR LES MICROENTREPRISES DES MEMBRES D'ASSOCIATIONS DE CREDIT

L'impact du CAEsur les microentreprises des individus membres d'AC est observé à plusieurs niveaux : sur les activités, les démarches commerciales, les investissements, les outils organisationnels et les aspects économiques et sociaux.

3.2.1. IMPACT SUR LES ACTIVITES ET LA DEMARCHE COMMERCIALE

Le CAE a un impact globalement sur les activités des membres d'AC, ainsi que sur leur démarche commerciale.

Tableau 25 – Pourcentage des bénéficiaires CAE ayant constaté des améliorations (augmentations (+)) ou détérioration (-) sur leurs activités et démarches commerciales

Activités		Global	Nord	Sud	Centre
Revenus	(+)	**79,5%**	88,3%	62,5%	74,1%
	(-)	*1,9%*	*5,0%*	-	*1,2%*
Quantité marchandises	(+)	75,0%	86,7%	87,5%	71,7%
	(-)	*2,8%*	*5,0%*	-	*2,4%*
Qualité marchandises	(+)	63,9%	80,0%	87,5%	58,7%
	(-)	*1,5%*	-	-	*2,0%*
Nombre de clients	(+)	68,5%	86,7%	100,0%	62,4%
	(-)	*1,5%*	*1,7%*	-	*1,6%*
Démarche commerciale					
Extension vers d'autres clients	(+)	41,4%	51,7%	75,0%	36,8%
	(-)	*0,9%*	*3,3%*	-	*0,4%*
Extension vers d'autres régions	(+)	29,9%	40,0%	50,0%	26,3%
	(-)	*1,5%*	*1,7%*	-	*1,6%*
Recherche de débouchés,coopératives, projets de développement	(+)	21,6%	30,0%	25,0%	19,4%
	(-)	*0,6%*	*1,7%*	-	*0,4%*

79,5% des bénéficiaires CAE ont déclaré que leurs **revenus** ont augmenté, malgré la contradiction exprimée par 1,9%. On rappelle que le chiffre d'affaire moyen est de 21.000 Ariary par jour et le bénéfice moyen de 7.000 Ariary par jour (12% de plus que celui du public témoin).

Le bénéfice annuel moyen est de 1290 USD. On note que selon le RNDH 2010, le PIB par tête de Madagascar (qui est un indicateur de niveau de vie) est de 471,3 USD à Madagascar. En assimilant le bénéfice à la Valeur ajoutée[31] puisque les activités des bénéficiaires ne prévoient pas généralement de transformation, on pourra interpréter que les bénéfices générés par les activités **contribuent ostensiblement à rehausser le niveau de vie** des bénéficiaires CAE.

La **quantité de marchandises** a augmenté pour 2/3 des bénéficiaires. La qualité s'est améliorée pour 63,9% et une hausse de **nombre de clients** est constatée pour 68,5%. Seule une frange de bénéficiaires de5% a observé la tendance inverse.

> Comparé au PIB par tête de 471,3 USD à Madagascar, le bénéfice annuel du public de 1290 USD contribue à rehausser le niveau de vie des bénéficiaires du CAE.

En revanche, en matière de *démarche commerciale*, moins de la moitié des clients CAE peuvent en bénéficier. 41% des membres d'AC ne se contentent pas des leurs clients traditionnels et ont cherché d'autres clients. La zone centre est la moins dynamique sur cette initiative (seulement le tiers l'entreprend).

Quand le marché est saturé, les bénéficiaires CAE (environ 30%) essaient de *prospecter d'autres créneaux* ailleurs, par exemple, au niveau des Commune environnantes. 21% ont intégré des *coopératives* ou ont fait appel aux Projets de développement pour mieux écouler leurs produits. On note quelques diminutions de part de marché sur les nouveaux clients (0,9%) ou un repli géographique (1,5%) quand les conditions n'arrangent pas les bénéficiaires CAE.

[31] *Une des significations de la Valeur ajoutée est la contribution de l'entreprise à la production intérieure brute nationale (richesse)*

Les **lieux de vente** sont protégés (contre le soleil, la pluie, …) pour 58,6% des bénéficiaires CAE. La maison d'habitation est distincte du lieu de vente et de stockage des marchandises pour 54,9% des bénéficiaires.

Les *problèmes* rencontrés au niveau de l'**approvisionnement** peuvent être groupés autour de l'insuffisance de fonds (19,4%), la mauvaise qualité ou l'indisponibilité des marchandises (11,4%), la dépendance aux fournisseurs (7,4%) et les aléas du transport (6,8%).

Au niveau de la **commercialisation**, les problèmes principaux sont l'insuffisance de fonds (45%) limitant la diversification des débouchés, la dépendance à quelques clients (16%) qui dictent leurs prix, la mauvaise qualité des marchandises (9,3%) qui érode les marges bénéficiaires et les aléas de la livraison (5,3%).

Encadré 4 - Témoignage d'une brodeuse sur l'impact du CAE

Madame RabemonjyNivoarisendraLalao, 54 ans, est cliente CAE de l'OTIV Antananarivo. Sa famille est composée de trois personnes (elle-même, son mari et leur enfant). Elle a comme activité principale de **broderie**. Elle a exercé ce métier depuis 1997.

Avec son Association de crédit FITAFI qu'elle a rejoint en 2008, elle est actuellement au 10ème cycle. Elle a démarré son crédit à 30.000 Ariary.

Elle a connu un petit retard de remboursement, surtout en ce moment de préparation de la foire FIER-MADA, mais son association maîtrise le retard.

Elle cibleles foires comme son marchéde prédilection. Elle a également des clients fidèles qui prennent les produits et les écoulent jusqu'aux provinces. Certains de ses clients font même l'exportation de ses produits vers l'Europe.

Elle a constaté des changements :

. *sur sa personnalité* : elle a su nouer des relations avec d'autres personnes, y compris les membres de son Association de crédit même si elles ne font pas de broderie. La formation avec leProgramme Babeo lui a été très bénéfique. Elle a développé la confiance en soi, ce qui lui a permis de mieux utiliser le crédit ;

. *sur son foyer* : sa famille est très contente en voyant les bons résultats du crédit. Son mari a quitté son emploi et s'est installé pour l'aider ;

. *sur sa microentreprise* : le nombre de ses employées a augmenté à quatre (4) alors qu'elle n'en a qu'une seule avant d'entrer dans l'association de crédit ;

. *sur son entourage* : elle est très écoutée et devenue connue dans son entourage.

Elle souhaite avoir plus de débouchés dans l'avenir.

3.2.2. IMPACT SUR LES MOYENS DES MICROENTREPRISES

Le CAE crée un impact sur les moyens financiers, logistiques et organisationnels des microentreprises des bénéficiaires.

Tableau 26 – Pourcentage des bénéficiaires CAE ayant constaté des améliorations (augmentations (+)) ou détérioration (-) sur leurs moyens financiers, logistiques et organisationnels

Les moyens financiers		Global	Nord	Sud	Centre
Bénéfices	(+)	**72,8%**	86,7%	87,5%	68,8%
	(-)	*2,5%*	*3,3%*		*2,4%*
Epargne	(+)	64,2%	71,7%	87,5%	61,1%
	(-)	*1,2%*	*3,3%*		*0,8%*
Fonds de roulement	(+)	54,0%	63,3%	68,8%	51,0%
	(-)	*1,9%*			*2,4%*
Facilité de remboursement	(+)	40,1%	55,0%	75,0%	34,4%
	(-)	*1,9%*			*2,4%*
Epargne volontaire	(+)	42,0%	61,7%	56,3%	36,4%
	(-)	*0,9%*		*6,3%*	*0,8%*
Calcul bénéfice chaque article	(+)	41,7%	40,0%	50,0%	41,7%
	(-)				
Les investissements		Global	Nord	Sud	Centre
Equipements	(+)	38,9%	43,3%	68,8%	36,0%
	(-)	*0,6%*	*1,7%*	-	*0,4%*
Les outils organisationnels		Global	Nord	Sud	Centre
Qualité de livre comptable	(+)	26,2%	35,0%	37,5%	23,5%
	(-)	*2,2%*		*12,5%*	*2,0%*
Qualité de livre de trésorerie	(+)	27,2%	38,3%	37,5%	23,9%
	(-)	*1,5%*		*6,3%*	*1,6%*
Aptitude au contrôle	(+)	28,1%	46,7%	50,0%	22,3%
	(-)	*1,2%*			*1,6%*
Allègement des travaux dans l'entreprise	(+)	19,8%	30,0%	43,8%	15,8%
	(-)	*2,5%*	*1,7%*		*2,8%*

Un impact positif général est constaté sur les moyens financiers des microentreprises des bénéficiaires de CAE.Pour 72,8% des bénéficiaires, les **bénéfices** ont augmenté. L'impact le plus significatif est au nord (86,7%). 41,7% savent **calculer leurs bénéfices sur chaque article** à vendre. On note néanmoins une diminution de bénéfice pour une frange de 2,5% des bénéficiaires.

La tendance positive est également enregistrée au niveau de l'**épargne** (64,2%) et du **fonds de roulement** (54%).

Pour le **fonds de roulement**, une augmentation moyenne de 272.756Ariary a été constatée depuis l'accès au CAE jusqu'à présent. 84% des bénéficiaires ont eu une augmentation de fonds de roulement autour de 450.000 Ariary.

Le montant de l'épargne d'un individu bénéficiaire du CAE de plus de 3 ans qui est de 57.872 Ariary représente 15,71% de celui d'un épargnant classique dans la microfinance à Madagascar.

En ce qui concerne l'*épargne*, 42% en ont augmenté le volume. L'épargne moyenne actuelle par bénéficiaire est de 57.872 Ariary, et l'augmentation moyenne de l'épargne depuis le début de la collaboration est de 32.700 Ariary(en tenant compte des retraits entre temps). On signale que 6,3% des bénéficiaires au sud ont déclaré avoir diminué leur épargne. Au niveau national, l'encours individuel d'épargne à la fin 2012 est de 367.467 Ariary[32]. Ainsi, l'épargne des bénéficiaires de CAE en représente 15,75%. Ce chiffre renseigne la faible capacité d'épargne des bénéficiaires.

19,8% ont pu alléger les travaux dans leurs entreprises alors que 2,5% ont constaté une augmentation du volume de travail.

Concernant les *investissements* (équipements), seuls 38,9% ont déclaré avoir pu en acquérir plus. Un phénomène de désinvestissement est constaté pour 0,6% des bénéficiaires. La valeur moyenne d'investissement est estimée à **118.368** Ariary par bénéficiaire[33].

[32] *L'encours total d'épargne à fin 2012 collectée par les structures opérant dans la microfinance à Madagascar est de 211.958.411.912 Ar pour 576.810 épargnants (20 organisations), source CNMF*

Après 3 ans de collaboration en CAE, un bénéficiaire augmente sa capacité d'investissement de 26,6%. En revanche, son niveau d'investissement reste 15 fois moins que celui d'un microentrepreneur formel dans son

On note que la valeur moyenne des équipements des bénéficiaires de moins de 3 ans de CAE est de 93.475 Ariary. Toutes choses égales par ailleurs, on pourrait dire que la capacité d'investissement après 3 ans de collaboration[34] est de 26,6%. Après 3 ans de collaboration, l'investissement des bénéficiaires augmente de plus d'un quart. On signale qu'une microentreprise formelle opérant dans le secteur tertiaire a un niveau d'investissement de 1,8 million Ariary, soit 15 fois plus[35].

Des faiblesses notoires sont constatées au niveau des *outils organisationnels*. *27%* ont amélioré leurs outils organisationnels (comptabilité, trésorerie)et 12,5% au sud n'en sont pas satisfaits. 28% ont amélioré leur capacité de *contrôle d'activités.* 1,2% ont constaté que leur aptitude à contrôler les activités diminue quand elles deviennent plus importantes.

En termes de **financement des activités**, avant d'accéder au CAE, les personnes enquêtées ont financé leurs activités comme suit : apport personnel (60,5% des bénéficiaires), conjoint (22,2%), famille proche (11%), fournisseurs (2,8%), usuriers (1,5%), amis (1,2%). Ces personnes n'ont quasiment pas influencé leurs décisions stratégiques (à l'exception de 4,6%). Actuellement, 19% injectent encore des fonds personnels dans leurs entreprises. Les soutiens financiers familiaux n'existent plus (sauf pour 2%). Il en est de même pour les amis, les fournisseurs et les usuriers. En revanche, pour 7,4% de cas, les conjoints continuent à financer les activités.

En termes d'utilisation de la technologie de **transfert de fonds**, les bénéficiaires utilisent de plus en plus les OTM (opérateurs de téléphone mobile, comme MVola, orange money et Airtel money). Avant l'accès au CAE, 7,3% ont utilisé ces services. Actuellement, ce chiffre augmente à 10,5%, au détriment des autres moyens traditionnels comme le taxi-brousse.

3.2.3. IMPACT ECONOMIQUE ET SOCIAL DES MICROENTREPRISES

Le CAE apporte du changement sur le plan économique et social au sein des microentreprises des bénéficiaires.

Tableau 27 – Pourcentage des bénéficiaires CAE ayant constaté des améliorations (augmentations (+)) ou détérioration (-) sur le plan économique et social

Impact économique :		Global	Nord	Sud	Centre
Capacité de paiement d'impôts	(+)	30,6%	40,0%	25,0%	28,7%
	(-)	*1,2%*			*1,6%*
Participation aux foires et expositions	(+)	20,1%	30,0%	25,0%	17,4%
	(-)	*0,9%*			*1,2%*
Impact social :		Global	Nord	Sud	Centre
Echange d'expérience	(+)	49,1%	53,3%	43,8%	48,6%
	(-)	*0,9%*			*1,2%*
Création d'emplois nouveaux	(+)	31,5%	43,3%	25,0%	29,2%
	(-)	*0,6%*			*0,8%*
Augmentation nombre d'employés	(+)	20,1%	31,7%	25,0%	17,0%
	(-)	*0,6%*			*0,8%*

L'impact est positif mais insuffisant sur le plan économique.

Seuls 30,6% des bénéficiaires se disent capables de payer un peu *plus d'impôts*. Les plus fragiles se trouvent au Sud (25%). Il en est de même pour la recherche de débouché par la participation aux foires et expositions. 20% en sont capables. La zone centre est plus frappé par ce phénomène alors que les expositions et foires se passent principalement à la capitale.

L'**impact social** est assez timide. Si 20% ont dit avoir augmenté le nombre de leurs employé, 31% ont dit avoir créé de nouveaux emplois directement (comme employé) ou indirectement (comme partenaires,

[33] *La valeur moyenne a été calculée à partir des valeurs unitaires des équipements (une table pour 12.000 Ariary, une vitrine pour 100.000 Ariary, une étagère pour 30.000 Ariary, une balance pour 40.000 Ariary, une glacière pour 25.000 Ariary, un frigidaire pour 300.000 Ariary et un congélateur pour 400.000 Ariary). En tout, 43,9% des bénéficiaires ont déclaré leur patrimoine. La moyenne est de 118.368 Ariary (écart-type de 226.130 Ariary, minimum 12.000 Ariary, maximum 1.254.000 Ariary; la valeur la plus citée est 12.000 Ariary pour 36,2% de ceux qui ont déclaré).*

[34] *Mode de calcul : (118.368-93.475)/93.475*

[35] Source RNDH 2010

fournisseurs, …). Les plus faibles capacités de création d'emplois salariés ou autres types d'emploi se trouvent au centre et au sud (en tout cas, moins de 30%).

On note que les microentreprises créent beaucoup plus d'emplois à Madagascar (51,% des emplois sont créées par elles[36]).

Le salaire moyen d'un employé est de 58.949 Ariary. Les 12,6% des bénéficiaires CAE touchent un salaire fixe dans leurs entreprises. Le montant moyen mensuel de ce salaire est de 66.439 Ariary (avec écart-type de 48.439 Ariary, minimum de 7.000 Ariary et maximum de 200.000 Ariary, la valeur la plus citée est 60.000 Ar).

Le CAE a donné aux bénéficiaires une opportunité d'échange d'expérience, surtout les séances de réunion et d'éducation. 49% ont dit avoir augmenté des échanges avec leurs collègues.

Les **facteurs de vulnérabilité** des microentreprises des bénéficiaires de CAE sont de deux ordres : (i) interne, il s'agit essentiellement des maladies (pour 71,3%) et décès (8,6%) ; ou externe, le cyclone (61,4%), le problème de marché (7,4%) ou le cambriolage (4,9%).

3.3. L'IMPACT DU CAE SUR LES FOYERS ET FAMILLES DES MEMBRES D'ASSOCIATIONS DE CREDIT

L'impact sur le foyer est apprécié au niveau des relations familiales, de la santé et de l'alimentation familiale et sur l'éducation des enfants.

3.3.1. IMPACT SUR LES RELATIONS FAMILIALES

Les petites sessions de formation/éducation dispensées par les Agents de crédit lors des réunions des AC ont un impact sur les familles des bénéficiaires de CAE.

Tableau 28 – Pourcentage des bénéficiaires CAE ayant constaté des améliorations (augmentations (+)) ou détérioration (-) sur la relation au sein de la famille (essentiellement avec le conjoint)

Impact sur les relations familiales :		Global	Nord	Sud	Centre
Paix relationnelle	(+)	76,9%	81,7%	81,3%	75,7%
	(-)	*0,6%*			*0,8%*
Amour du couple	(+)	54,9%	53,3%	62,5%	55,1%
	(-)	*0,3%*			*0,4%*
Discussion avant décision	(+)	48,8%	41,7%	81,3%	48,6%
	(-)	*0,6%*	*1,7%*		*0,4%*
Dispute conjugale	(+)	11,7%	11,7%	18,8%	11,3%
	(-)	*13,9%*	*8,3%*	*18,8%*	*15,0%*
Utilisation du crédit par le conjoint	(+)	21,0%	13,3%	25,0%	22,7%
	(-)	*8,0%*	*3,3%*		*8,1%*

Le CAE a apporté une **relation plus sereine** au sein du couple. 76%des bénéficiaires ont dit que la paix relationnelle entre époux a augmenté. Il en est de même pour l'amour du couple (54,9%) même si une petite frange de 0,3% a constaté une détérioration.

Pour 11,7% la dispute a augmenté, contrebalancée par ceux qui ont constaté une diminution (13,9%). On note que 35,6% des bénéficiaires CAE sont victimes de disputes conjugales. 7,7% éprouvent de la difficulté à rembourser leur crédit.

46,3% ont déclaré que la concertation entre époux s'est développée (voir paragraphe 3.1. 4). Les discussions avant de prendre des décisions augmentent pour 48,8% des bénéficiaires CAE. En revanche, 21% ont déclaré avoir donné *une partie de leurs crédits à leurs époux*. Le quart des bénéficiaires le fait (25%) dans la région du sud. Ce phénomène diminue pour 8% des bénéficiaires. C'est un signe de frustration des époux sur la privation de l'accès au crédit.Suite à ce dérapage, 7,4% ont déclaré avoir eu un problème de retard de remboursement.

[36] Selon le RNDH 2010. Répartition de création d'emploi par les microentreprises : DIANA 43,5% ; Analamanga 39,8% ; Haute-Matsiatra 53,5%

3.3.2. IMPACT SUR L'ALIMENTATION DES FAMILLES DES BENEFICIAIRES

Le thème sur l'alimentation est dispensé par les agents de crédit lors de réunions des AC.

L'impact sur l'alimentation est très positif. Plus de 60% des bénéficiaires ont déclaré avoir constaté des augmentations en termes de **qualité et de quantité de nourritures et de diversité du repas familial**. Le sud enregistre l'augmentation la plus significative (pour plus de ¾ des bénéficiaires CAE).

Tableau 29 – Pourcentage des bénéficiaires CAE ayant constaté des améliorations (augmentations (+)) ou détérioration (-) sur l'alimentation des membres de leurs familles

Impact sur l'alimentation :		Global	Nord	Sud	Centre
Qualité de la nourriture	(+)	68,8%	76,7%	87,5%	66,0%
	(-)	*0,6%*			*0,8%*
Quantité repas familial	(+)	60,2%	68,3%	75,0%	57,5%
	(-)	*1,2%*	*1,7%*	*6,3%*	*0,8%*
Diversité repas familial	(+)	63,3%	68,3%	81,3%	61,1%
	(-)	*1,5%*	*1,7%*		*1,6%*
Dépenses en nourritures	(+)	38,3%	35,0%	62,5%	37,7%
	(-)	*6,5%*	*5,0%*		*7,3%*
Capacité d'achat de céréales	(+)	56,5%	66,7%	50,0%	54,7%
	(-)	*2,5%*			*3,2%*
Capacité d'achat de fruits & légumes	(+)	59,9%	63,3%	62,5%	59,1%
	(-)	*1,2%*	*1,7%*		*1,2%*
Capacité d'achat de viandes	(+)	51,5%	58,3%	50,0%	50,2%
	(-)	*5,3%*	*6,7%*		*5,3%*
Capacité d'achat de lait et dérivés	(+)	49,1%	55,0%	50,0%	47,8%
	(-)	*4,3%*	*3,3%*		*4,9%*

38,3% des bénéficiaires vu leurs dépenses en nourritures augmenter. 6,5% disent le contraire. Hormis les produits laitiers et dérivés, plus de 50% des bénéficiaires disent que leur capacité d'achat relative aux autres types d'alimentation (céréales, fruits, légumes, viandes) augmente. Néanmoins, on constate quelques poches de diminution de capacité de moins de 5,5%.

Encadré 5 - Témoignage d'une vendeuse de légumes sur l'impact du CAE

Madame ZazaroaHavana Laurette, 39 ans, est cliente CAE. Sa famille est composée de cinq personnes (elle-même, son mari et leurs 3 enfants). Elle a comme activité principale de **vente de légumes** à Ambolokandrina.

Son lieu de vente est à 200 mètres de sa maison d'habitation. Son portefeuille de clientèle est constitué d'enseignants et d'étudiants à l'Université.

Elle est à son 10ème cycle de crédit. Elle a démarré son crédit à 100.000 Ariary. Son emprunt actuel est de 500.000 Ariary. Elle n'a jamais connu de problème de remboursement en CAE.

Avec le CAE, elle a pu constater des changements :

. sur *sa personnalité* : elle est toujours joviale. Elle sent qu'elle est sortie de la pauvreté et espère ne plus y retomber. Elle est de plus en plus confiante.

. sur *son foyer* : elle entretien une bonne relation avec son mari. Elle a pu acheter un poste TV et une mini-chaine.

. *sur sa microentreprise* : elle peut faire un approvisionnement de marchandises en quantité. Toutes les marchandises sont écoulées dans la journée.

. sur *son entourage* : elle est écoutée par son entourage et n'a pas d'ennemis.

Elle souhaite que sa collaboration avec son Association de crédit perdure et que le montant de crédit soit augmenté.

La **moyenne de repas** actuelle des bénéficiaires CAE est de 2,98 par jour (voir tableau plus bas). Plus de 90,1% des bénéficiaires consomment 3 repas par jour.

Tableau 30 – Tableau des habitudes alimentaires des bénéficiaires CAE

Habitude alimentaire		Bonne vente			Mévente		
		Nombre	% individus		Nombre	% individus	
	Par jour	Moyenne	≥3 repas/j	< 3 repas/j	Moyenne	≥3 repas/j	< 3 repas/j
Repas	Actuel	2,98	90,1%	1,5%	2,97	87,6%	2,8%
	Avant CAE	2,96	89,8%	3,1%	2,93	85,8%	4,9%
	Par jour	Moyenne	≥2 gouters/j	<2 gouters/j	Moyenne	≥2 gouters/j	<2 gouters/j
Gouter	Actuel	1,49	35,6%	39,3%	1,43	33,9%	40,6%
	Avant CAE	1,49	34,9%	41,8%	1,37	28,5%	41,2%
	Par semaine	Moyenne	≥2 /semaine	< 2/semaine	Moyenne	≥2 /semaine	< 2/semaine
Viande	Actuel	2,06	43,4%	39,9%	1,91	20,7%	59,4%
	Avant CAE	1,97	42,0%	44,4%	1,85	19,2%	60,1%
	Par semaine	Moyenne	≥2 /semaine	< 2/semaine	Moyenne	≥2 /semaine	< 2/semaine
Poisson	Actuel	1,82	14,3%	53,5%	1,80	25,5%	41,2%
	Avant CAE	1,82	14,0%	57,0%	1,69	11,2%	51,4%
	Par semaine	Moyenne	≥2 /semaine	< 2/semaine	Moyenne	≥2 /semaine	< 2/semaine
Lait et dérivé	Actuel	2,47	32,8%	32,5%	2,34	20,8%	48,4%
	Avant CAE	2,37	32,5%	55,0%	2,18	17,6%	44,0%
	Par semaine	Moyenne	≥3 /semaine	< 3/semaine	Moyenne	≥3 /semaine	< 3/semaine
Fruits et légumes	Actuel	3,64	45,2%	33,1%	3,47	43,4%	33,8%
	Avant CAE	3,52	44,6%	35,9%	3,43	43,7%	35,1%

En cas de mévente, cette moyenne diminue à 2,97. La proportion de bénéficiaires consommant du repas 3 fois par jour devient 87,6%, soit une diminution de 2,5%. Ainsi, le phénomène de mévente n'affecte qu'une petite partie des bénéficiaires en termes de nombre de repas journalier. On note qu'avant l'accèsau CAE et en cas de mévente, environ 5% des bénéficiaires n'assurent plus 3 repas par jour.

Le **nombre moyen de goûters** par jour est de 1,49. Le gouter est surtout destiné aux enfants. 39,3% en prennent un par jour et 35,6% deux et plus. En cas de mévente, le nombre de gouter moyen diminué à 1,43 et le nombre de personne prenant moins de 2 gouters augmente à 40,6%. Quand on compare la situation avant l'accès au CAE, on constate un petit décalage, surtout quand la période de mévente arrive.

La **consommation de viande** par semaine est en moyenne à 2,06. On constate une légère amélioration en comparant le chiffre avant l'accès au CAE (1,97). En cas de mévente, la consommation de viande diminue remarquablement et le nombre de personnes consommant plus de 3 fois par semaine diminue de moitié (de 43,3% à 20,7%). En outre, plus de la moitié (59,4%) des bénéficiaires réduisent leur consommation de viande à une fois par semaineau plus.

En termes de **consommation de poissons**, l'habitude alimentaire des familles avant et après CAE aux moments des bonnes ventes ne change quasiment pas (1,82 fois par semaine). Néanmoins, en cas de mévente, le nombre de bénéficiaires consommant plus de poissons plus de 3 fois par semaine double (de 14,3% à 25,5%). Ce phénomène est le résultat de l'influence de l'habitude de consommation dans le Nord (Diego et Ambilobe).

La **consommation de lait et dérivé** entre dans l'habitude alimentaire de 2/3 environ de la population bénéficiaire de CAE. Le tiers en consomme plus de 2 fois par semaine. En cas de mévente, ce type d'alimentation fait l'objet de maîtrise de charge et la moitié (48,4%) diminue la consommation à une fois par semaine. On signale une proportion plus importante de consommateurs de ce produit avant l'accès au CAE (85,5%). Les produits les plus prisés sont les yaourts faits maison (300 Ariary) et le lait chaud (tasse de lait à 200 Ariary). Les bénéficiaires considèrent la consommation de ces produits comme un moyen de prévention contre diverses maladies.

Pour les **fruits et légumes**, il n'y a pas tellement de changement d'habitude avant et pendant l'accès au CAE ainsi que durant les périodes de bonne vente et de mévente (en moyenne autour de 3,5 fois par semaine). On signale que contrairement aux fruits, les légumes sont vendues à des prix abordables et sont utilisées comme accompagnement du riz.

3.3.3. IMPACT SUR LA SCOLARISATION DES ENFANTS DES BENEFICIAIRES

La scolarisation des enfants est une obligation à laquelle 58,8% des bénéficiaires CAE ont déclaré capable de faire face. Le maximum de capacité est recensé au sud (3/4 des bénéficiaires). On note une petite frange (0,6%) qui a déclaré avoir diminué sa capacité de scolarisation.

Tableau 31 – Pourcentage des bénéficiaires CAE ayant constaté des améliorations (augmentations (+)) ou détérioration (-) sur la scolarisation de leurs enfants

		Global	Nord	Sud	Centre
Capacité scolarisation de tous les enfants	(+)	58,8%	70,0%	75,0%	55,5%
	(-)	*0,6%*			*0,8%*
Taux de scolarisation des enfants	(+)	53,7%	56,7%	75,0%	51,8%
	(-)	*2,5%*	*1,7%*		*2,8%*
Scolarisation en école privée	(+)	43,5%	46,7%	31,3%	43,7%
	(-)	*1,9%*	*1,7%*		*2,0%*
Nombre d'enfants scolarisés	Actuel	2,21	2,75	2,00	2,08
	Avant	*2,36*	*2,68*	*2,67*	*2,28*
Capacité de payer les écolages	Actuel	61,3%	58,3%	68,8%	61,4%
	Avant	*62,5%*	*55,0%*	*68,8%*	*63,8%*
Montant écolages payés (moyenne par bénéficiaire)	Actuel	137 093	100 793	165 333	147 547
	Avant	*104 005*	*89 103*	*159 714*	*104 999*
Dépenses de scolarisation	(+)	45,1%	43,3%	62,5%	44,5%
	(-)	*4,9%*	*10,0%*		*4,1%*
Montant dépenses scolaires (droits, FRAM, équipements)	Actuel	190 207	219 521	115 636	188 750
Taux réussite scolaire (total)	(+)	54,5%	50,0%	62,5%	54,9%
Partiel		0,9%	0,0%	0,0%	1,2%
Echec	(-)	*4,0%*	*8,3%*	*6,3%*	*2,9%*

Pour 53,7% des bénéficiaires, le **taux de scolarisation** des enfants a augmenté. La scolarisation dans les écoles privées est un signe d'aisance familiale. Moins de la moitié des bénéficiaires y arrivent (43,5%). Le plus faible taux (31,3%) se trouve au sud.

Le *nombre d'enfants* scolarisé diminue (de 2,36 avant l'accès au CAE à 2,21 actuellement). Cela signifie qu'une partie des enfants n'est plus à l'école entre temps. Les explications sont l'abandon précoce de l'écoleet la diminution de la capacité de payer les écolages. Le montant moyen des écolages est de 137.093 Ariary par famille pour une année, majorée de charges scolaires complémentaire de 190.207 Ariary. La diminution des dépenses publiques d'éducation d'environ 15% depuis 2009 a aggravé la situation[37].

On enregistre un **taux de réussite total** des enfants pour 54,5% des bénéficiaires. Le taux le plus important se trouve au sud (62,5%) même si l'écolage y est le plus cher (165.333 Ariary). Un taux d'échec scolaire des enfants est enregistré pour 4% des bénéficiaires CAE.

[37] *Source : Madagascar : pour un dialogue sur les enjeux de développement, Banque Mondiale, Juin2013 (page56)*

3.3.4. IMPACT SUR LE STYLE DE VIE DES FAMILLES DES BENEFICIAIRES

Les bénéficiaires ont un style de vie qui suit le changement de leurs contextes.

Tableau 32 – Pourcentage des bénéficiaires CAE ayant constaté des améliorations (augmentations (+)) ou détérioration (-) sur leur style de vie

		Global	Nord	Sud	Centre
Dépense en habillement	(+)	26,5%	28,3%	50,0%	24,7%
	(-)	*8,0%*	*5,0%*	*6,3%*	*8,9%*
Dépense de lessive	(+)	52,2%	60,0%	37,5%	51,4%
	(-)	*3,7%*	*8,3%*		*2,8%*
Dépense en lumières & eau	(+)	52,5%	58,3%	31,3%	52,6%
	(-)	*5,3%*	*3,3%*	*6,3%*	*5,7%*
Dépense pour cuissons (charbon, …)	(+)	47,5%	58,3%	37,5%	45,8%
	(-)	*2,5%*	*3,3%*		*2,4%*
Dépense en PPN (sucre, …)	(+)	44,4%	53,3%	25,0%	43,7%
	(-)	*3,7%*	*5,0%*		*3,6%*
Dépense de communication (téléphone…)	(+)	30,9%	31,7%	18,8%	31,6%
	(-)	*7,7%*	8,1%		*8,1%*
Dépense de futilité (café, cigarette, …)	(+)	14,2%	23,3%	18,8%	11,7%
	(-)	*6,2%*	*5,0%*		*6,9%*
Dépense de réparation	(+)	25,0%	21,7%	0,0%	27,5%
	(-)	*3,4%*		*6,3%*	*4,1%*
Obligations sociale (condoléances, …)	(+)	41,7%	26,7%	31,3%	46,2%
	(-)	*4,3%*	*6,7%*		*4,1%*
Obligations culturelles (exhumation)	(+)	16,4%	16,7%	6,3%	17,0%
	(-)	*4,9%*	*3,3%*		*5,7%*
Obligations / fokontany, église	(+)	46,3%	30,0%	18,8%	52,2%
	(-)	*1,2%*	*1,7%*		*1,2%*
Dépenses de loisirs	(+)	14,2%	15,0%	25,0%	13,4%
	(-)	*8,3%*	*5,0%*		*9,7%*
Dépenses de loyer	(+)	10,5%	16,7%	6,3%	9,3%
	(-)	*1,5%*	*3,3%*		*1,2%*
Dépenses d'entretien et de beauté	(+)	17,6%	18,3%	12,5%	17,8%
	(-)	*4,3%*	*5,0%*		*4,5%*

Les dépenses d'entretien (lessive, lumière et eau) augmentent pour plus de la moitié (plus de 52%) des bénéficiaires CAE. Les autres types de dépenses liés au style de vie augmentent mais pour moins de la moitié des individus.

Les augmentations des dépenses de loyers et de loisirs touchent moins de bénéficiaires (10,5% et 14,2%). On enregistre même une diminution de *dépenses de loisirs* familiaux pour 8,3%. Les autres augmentations de dépenses qui touchent moins de 20% des bénéficiaires CAE sont celles liées à la beauté (brushing, maquillages, …), les dépenses culturelles comme l'exhumation, les dépenses de futilité comme le café et la cigarette.

On constate une maîtrise des charges sur les dépenses des produits de première nécessité (allumette, sucre, …) et sur l'énergie pour la cuisson (charbon). Comme les dépenses de loisir, celles sur l'habillement connait également une diminution de l'ordre de 8% même si elles augmentent pour plus de quart des bénéficiaires.

3.3.5. IMPACT SUR L'EQUIPEMENT FAMILIAL ET LE CONFORT

Le CAE a créé un impact sur l'équipement des familles bénéficiaires et leur confort.

Pour 55,3% des bénéficiaires, le nombre de meubles a augmenté contre 1,9% qui ont constaté le tendance inverse.

Tableau 33 – Pourcentage des changements en termes d'amélioration (augmentations (+)) ou détérioration (-) sur les équipements des familles des bénéficiaires

		Global	Nord	Sud	Centre
Nombre de meubles	(+)	55,3%	46,7%	81,3%	55,9%
	(-)	*1,9%*	*3,3%*		*1,6%*
. Nombre actuel de chaises (moyenne par foyer)		4,92	4,02	4,42	5,14
Augmentation (+) ou diminution (-) depuis entrée CAE	(+, -)	*11,6%*	***154,4%***	***146,9%***	*11,7%*
. Nombre actuel de tables (moyenne par foyer)		1,74	1,60	2,14	1,74
Augmentation (+) ou diminution (-) depuis entrée CAE	(+, -)	*16,8%*	*1,3%*	*19,6%*	*20,0%*
. Nombre actuel de lits (moyenne par foyer)		2,06	1,76	2,29	2,11
Augmentation (+) ou diminution (-) depuis entrée CAE	(+, -)	*10,2%*	*0,0%*	*27,9%*	*11,1%*
. Nombre actuel de radio (moyenne par foyer)		0,98	1,04	0,73	0,99
Augmentation (+) ou diminution (-) depuis entrée CAE	(+, -)	*12,6%*	*13,0%*	*-11,0%*	*13,8%*
. Nombre actuel de lecteur DVD (moyenne par foyer)		1,06	1,00	1,00	1,07
Augmentation (+) ou diminution (-) depuis entrée CAE	(+, -)	*15,2%*	*0,0%*	*0,0%*	*18,9%*
. Nombre actuel de fauteuils (moyenne par foyer)		4,12	1,75	4,00	4,22
Augmentation (+) ou diminution (-) depuis entrée CAE	(+, -)	*35,5%*	*16,7%*	*0,0%*	*36,1%*
. Nombre actuel de poste TV (moyenne par foyer)		1,16	1,10	0,71	1,19
Augmentation (+) ou diminution (-) depuis entrée CAE	(+, -)	*13,7%*	*4,8%*	*-29,0%*	*17,8%*
. Nombre actuel de téléphone portable (moyenne par foyer)		1,61	1,59	1,29	1,63
Augmentation (+) ou diminution (-) depuis entrée CAE	(+, -)	*10,3%*	*-11,2%*	*50,0%*	*14,8%*
. Nombre actuel de bijoux en or (moyenne par foyer)		1,84	1,46	2,67	1,87
Augmentation (+) ou diminution (-) depuis entrée CAE	(+, -)	*16,5%*	*7,4%*	*59,9%*	*14,7%*
. Nombre actuel de bicyclette (moyenne par foyer)		1,00	1,12	0,50	0,97
Augmentation (+) ou diminution (-) depuis entrée CAE	(+, -)	*2,0%*	*2,8%*	*-50,0%*	*6,6%*
. Nombre actuel de terrain (moyenne par foyer)		1,20	0,91	2,50	1,17
Augmentation (+) ou diminution (-) depuis entrée CAE	(+, -)	*12,1%*	*-9,0%*	*-23,1%*	*19,4%*
. Nombre actuel de maison (moyenne par foyer)		1,14	1,08	2,00	1,08
Augmentation (+) ou diminution (-) depuis entrée CAE	(+, -)	*9,6%*	*0,0%*	*55,0%*	*8,0%*

La moyenne de chaises par famille de bénéficiaire est de 4,92. Une augmentation de 11,6% est constaté par rapport au nombre de **chaises** qu'ils ont avant d'accéder au CAE. L'augmentation la plus importante est dans la zone nord : le taux d'équipement familial en chaise est de 154,4%. Le nombre de **fauteuil** suit le même rythme (35,5 % d'augmenta-tion). Au niveau de la zone Centre, les augmentations de 20% et plus concerne les tables (20%) et les fauteuils (36%). Au sud, il s'agit des lits (27,9%), des chaises (146%), des téléphones portables et des bijoux.

On note un contraste (diminution des équipements) sur les radios (-11%), et postes TV (-29%), ainsi que sur les bicyclettes (-50%) au Sud et les téléphones portables (-11%) au nord. Ces équipements sont souvent vendus pour faire face aux obligations urgentes des familles ou à la défaillance de remboursement.

En ce qui concerne les **biens immeubles**, les familles qui en disposent ont 1,2 terrain et 1,14 maison en moyenne. Une augmentation de 12% et de 9,6%est constatée depuis l'accès au CAE. On signale une forte augmentation d'acquisition de maison au sud pour 55%, contrastée par la décapitalisation en terrain (-23% au sud et -9% au nord) pour faire face aux obligations familiales.

L'aisance et confort des bénéficiaires peuvent être mesurés avec quelques **indices sur le logement**.

Au niveau des **murs**, 71,6% des bénéficiaires ont un logement en brique (sans enduit, avec enduit, peint). On note l'effort de 10,1% des bénéficiaires qui ont eu d'autres types de murs moins performants (bois, terre battue, …) pour les transformer en brique.

Au niveau des **toits**, 68,8% des bénéficiaires ont des toits en tôle et 12,3% en tuile. On remarque l'effort de 3,3% des bénéficiaires qui ont pu transformer leurs toits moins fragiles (en paille, feuille et tuile) en tôle.

Au niveau des **planchers,** 81% en ont en ciment et planche, On note l'effort de 3,4% des bénéficiaires de construire leurs planchers en ciment quand ils ont eu un plancher en planche et en terre avant de bénéficier du produit CAE.

Encadré 6 - Témoignage d'une commerçante d'articles divers sur l'impact du CAE

Madame Randriamberotiana Virginie, 30 ans, est cliente CAE. Sa famille est composée de cinq personnes (elle-même, son mari et leurs 3 enfants). Elle a comme activité principale de **vente d'articles divers**. Son épicerie est au bord de la route, à Ankatso.

Elle est à son 10ème cycle de crédit. Elle a démarré son crédit à 60.000 Ariary. Son emprunt actuel est de 500.000 Ariary. Elle n'a jamais été en retard.

Avec le CAE, elle a pu constater des changements :

. sur *sa personnalité* : elle est devenue très motivée, pleine d'énergie. .

. sur *son foyer* : il n'y a plus de conflit entre elle et son époux puisque sa famille n'est plus à court d'argent.

. *sur sa microentreprise* : son fonds de roulement a augmenté et elle a pu diversifier ses marchandises. Elle ouvre son épicerie très tôt le matin et assez tard le soir.

. sur *son entourage* : les voisins sont devenus jaloux. Certains individus ont profité d'elle à un moment donné. Elle leur a vendu des marchandises à crédit et ils n'ont pas payé au moment convenu. En conséquence, elle ne fait plus de vente à crédit.

Elle souhaite que le montant de son prêt augmente.

En termes d'utilisation de **toilettes**, 48% ont une fosse perdue privée. Parmi eux, on remarque qu'avant l'accès au CAE, 1,5% ont eu une latrine simple, fosse perdue commune et sans toilette. Actuellement, il reste encore 9,3% des bénéficiaires qui n'en ont pas.

Au niveau des **lumières**, 53% des bénéficiaires ont accès à l'électricité. Après l'accès au CAE, 4,7% ont pu faire entrer de l'électricité chez eux. Il est à noter que dans tout le territoire national, seul 13% de la population utilise de l'électricité (Jirama)[38].

En termes de **cuisson**, 74,7% des bénéficiaires utilisent du charbon alors que 9,9% restent encore au niveau du bois de chauffe. Le gaz reste inaccessible pour la grande majorité des bénéficiaires à cause de sa cherté.

[38] *RNDH 2010*

Tableau 34 – Pourcentage des bénéficiaires par type d'indice de logement

Indice de logement	Actuel	Inchangé depuis entrée CAE	Améliorations apportées à partir de
Mur :			
. Feuille(falafa)	6,5%	6,5%	-
. Terre battue (rotsopeta)	1,5%	1,5%	-
. Bois	1,9%	1,9%	-
. Tôle	8,3%	7,7%	Bois (0,3%), feuille (0,3%)
. Brique sans enduit (*)	9,9%	9,3%	Bois (0,3%), terre battue(0,3%)
. Brique avec enduit	32,4%	28,1%	Brique sans enduit (3,4%), bois (0,3%), terre battue(0,6%)
. Brique avec peinture	30,2%	25,6%	Brique avec enduit (1,5%), sans enduit (2,5%), tôle (0,3%), bois (0,3%),
. Pierre	0,6%	0,6%	-
. Autre (paille, …)	0,3%	0,3%	-
Toit :			
. Paille	10,8%	10,8%	-
. Feuille (satrana)	0,6%	0,6%	-
. Tuile	12,3%	11,7%	paille (0,6%)
. Tôle	68,8%	64,5%	tuile (0,3%), satrana (0,3%), paille (3,7%)
Plancher :			
. Natte	1,9%	1,9%	-
. Terre	1,5%	1,5%	-
. Planche	27,2%	25,3%	Terre (1,9%)
. Ciment	54,0%	50,6%	Planche (1,5%), terre (1,9%)
. Carreaux	5,2%	2,8%	Ciment (0,2%), planche (0,3%), pierre (1,9%)
Toilette :			
. Pas de toilette	9,3%	9,3%	-
. Fosse perdue commune	25,3%	24,7%	Absence de toilette (0,6%)
. Latrine simple (trou+clôture)	2,8%	2,8%	-
. Fosse perdue privée	48,1%	46,6%	Latrine simple (0,3%), fosse perdue commune (0,6%), sans toilette (0,6%)
. Fosse septique commune	0,9%	0,9%	-
. Fosse septique privée	3,7%	3,7%	-
Lumière :			
. Matière grasse (jabora)	0,6%	0,6%	-
. Pétrole	13,6%	13,6%	-
. Bougie	13,9%	11,7%	pétrole (2,2%)
. Batterie	1,5%	0,9%	bougie (0,3%), pétrole (0,3%)
. Groupe électrogène	0,9%	0,6%	bougie (0,3%)
. Electricité	53,2%	48,5%	batterie (0,3%), bougie (1,9%), pétrole (2,5%)
. Panneau solaire	0,0%	0,0%	-
Mode de cuisson :			
. Bois	9,9%	9,9%	-
. Charbon	74,7%	67,0%	bois (7,7%)
. Gaz	0,9%	0,3%	charbon (0,6%)
. Autre	1,2%	1,2%	
Eau potable :			
. Rivière	1,5%	1,5%	-
. Source	5,9%	5,6%	rivière (0,3%)
. Puits	45,3%	44,1%	source (1,2%)
. Borne fontaine	27,4%	25,3%	Puits (1,2%), rivière (0,9%)
. Robinet extérieur	0,9%	0,6%	Puits (0,3%)
. Robinet intérieur	3,7%	0,3%	Borne fontaine (0,6%), puits (0,6%), source (2,2%)

(*) : ***Interprétation du tableau*** : *Actuellement, 9,9% des bénéficiaires logent dans une maison avec du mur en brique sans enduit. Avant de bénéficier du CAE, ils ont été à 9,3%. Les 0,6% autres sont des bénéficiaires qui ont eu du mur en bois (0,3%) et en terre battue (0,3%) mais qui ont pu faire des efforts pour transformer leurs murs en brique sans enduit.*

Au niveau de **l'eau potable**, 45% des bénéficiaires utilisent encore du puits, au détriment des bornes fontaines. Ils préfèrent les puits qui sont gratuits. On signale néanmoins un petit effort pour 3,7% qui ont pu installer des robinets privés chez eux. Au total, 32% ont accès à l'eau protégée (robinets et bornes fontaines). Ce chiffre s'approche de la moyenne nationale qui est de 36% des ménages[39] en 2008.

3.3.6. IMPACT SUR LA SANTE FAMILIALE

Le CAE crée un impact positif sur la santé des familles des bénéficiaires.

Tableau 35 – Pourcentage des bénéficiaires CAE ayant constaté des améliorations (augmentations (+)) ou détérioration (-) sur la santé familiale

Impact sur la santé :		Global	Nord	Sud	Centre
Santé familiale (depuis l'accès au CAE)	(+)	73.2%	83.3%	81.3%	70.5%
	(-)	*0.9%*			*1.2%*
Santé de la famille (comparé à l'année passée)	(+)	72.5%	65.0%	56.3%	75.2%
	(-)	*5.0%*	*8.3%*	*6.3%*	*4.1%*
Dépenses de soins (depuis l'accès CAE)	(+)	20.7%	26.7%	25.0%	19.0%
	(-)	*16.7%*	*10.0%*	*37.5%*	*17.0%*
Dépenses de soins (comparé à l'année passée)	(+)	24.5%	23.3%	31.3%	24.0%
	(-)	*32.2%*	*26.7%*	*31.3%*	*33.7%*
Dépenses de santé annuelle (Ariary)		61 259	91 157	109 692	50 682

72,2% des bénéficiaires ont déclaré que la santé de leurs familles s'est améliorée depuis leur accès au CAE. Ce chiffre est confirmé par l'affirmation de l'amélioration de la santé familiale depuis l'an passé 2012 (74,5% de bénéficiaires ont constaté que leurs familles sont en bonne santé, contre 5% qui disent le contraire). La zone centre est celle où le constat de bonne santé est le plus élevé (75,2%). La zone nord est la plus fragile avec un constat de dégradation de santé familiale pour 8,3% des bénéficiaires.

Les dépenses des soins actuelles sont en moyenne évaluées à **61.259**Ariary par famille annuellement ou 12.501 Ariary par individu (ou 6,25 USD). La moyenne nationale est de 12 USD par tête, ce qui est déjà très bas par rapport aux recommandations de l'OMS (34 USD) pour assurer les services essentiels de santé[40].

Les dépenses de soin par personne d'un bénéficiaire de CAE (6,25 USD) représentent la moitié de la dépense nationale par tête qui n'est que 36% de ce que l'OMS recommande.

Depuis leur accès au CAE, 20,7% des bénéficiaires pensent que ces dépenses ont augmenté. 16,7% disent le contraire. Depuis 2012, malgré l'augmentation de nombre des bénéficiaires qui observent une hausse de dépenses de soins (24,5%), environ le tiers (32,2%) constate une diminution. Ce phénomène est lié à l'amélioration de la santé de leur famille.

Par ailleurs, pour économiser le budget familial, 3,5% des bénéficiaires ayant eu l'habitude de consulter auprès des médecins libres ont recours aux services de soin des CSB (centre de santé de base) et des hôpitaux.

Tableau 36 – Pourcentage d'évolution des bénéficiaires CAE en matière de soins familiaux

	Actuel	Constant	Progrès	Recul
Sans soin	**0.60%**	**0.60%**		
Soin traditionnel	**0.00%**	**0.00%**		
CSB, dispensaires, hôpitaux	**60.10%**	**55.70%**	**De traditionnel (0,3%) ; sans soin (1,9%)**	**De : Médecin libre (3,1%)**
Médecins libres	**24.50%**	**19.2%**	**De : CBS, Hôpitaux (7,1%), sans soins (0,3%)**	

[39] *Source : RNDH 2010*

[40] *Source : Madagascar : pour un dialogue sur les enjeux de développement, Banque Mondiale, Juin2013 (page59)*

Les CSB et les hôpitaux sont utilisés par plus de 60% des bénéficiaires CAE pour soigner leurs familles. Moins du quart ont recours aux médecins libres.

On note un progrès de la part des bénéficiaires à recourir aux CSB. Avant l'accès au CAE, ils ont eu l'habitude des soins traditionnels (6,3%) ou ne se soignent jamais (1,9%).

3.3.7. IMPACT SUR LA STRATEGIE FAMILIALE FACE AUX RISQUES

Le CAE, avec son volet éducation, crée un mécanisme de défense contre les risques pour protéger les familles des bénéficiaires.

Tableau 37 – Pourcentage des bénéficiaires CAE ayant constaté des améliorations (augmentations (+)) ou détérioration (-) sur la stratégie familiale face aux risques

		Global	Nord	Sud	Centre
Petit matériel ou élevage de sécurité	(+)	47,5%	50,0%	43,8%	47,4%
	(-)	*3,1%*	*1,7%*		*3,6%*
Epargne pour urgence	(+)	53,4%	46,7%	68,8%	54,3%
	(-)	*1,9%*			*2,4%*

Les bénéficiaires développent une stratégie de survie face aux risques susceptibles de les toucher ainsi que leurs familles. A cet effet, 47,5% parmi eux achètent du petit matériel ou font un petit élevage de sécurité, pouvant être mobilisés facilement en cas de coup dur (maladie, accident, ...). Le nord est assez sensible sur cet aspect. Au centre, on constate une diminution de ce type d'investissement pour 3,6% du public.

En plus, les bénéficiaires constituent eux-mêmes leur épargne pour une urgence. 53,4% ont déclaré avoir augmenté leur épargne (contre 1,9%).

Les bénéficiaires ont été invités à s'exprimer comment ils se sentent après 3 ans d'accès au CAE. Le résultat est décrit dans le tableau qui suit.

Tableau 38 – Pourcentage des bénéficiaires CAE appréciant leurs situations actuelles

	Actuel	Inchangé (*)	Progrès	Recul
. Vit bien	31,9%	12,1%	De 'convenablement' (13%), De 'avec attention' (1,6%), De 'difficilement' (5,3%)	
. Vit convenablement	42,1%	29,1%	De 'avec attention' (6,5%), De 'difficilement' (6,5%)	
. Vit avec attention	13,9%	10,2%	De 'difficilement' (2,8%)	De 'convenablement ' (0,9%)
. Vit difficilement	5,6%	5%		De 'avec attention' (0,3%), De 'convenablement' (0,3%)

(*) Sentiment inchangé depuis l'accès au CAE jusqu'à présent

En tout, 31,9% des bénéficiaires pensent qu'ils vivent bien actuellement. Parmi eux, 12,1 % ont déjà senti cela avant de bénéficier du CAE. Le reste (19,8%) sont des membres d'AC qui ont senti un peu plus mal à l'aise au départ (13% se sont senti 'convenablement' ; 1,6% se sont senti 'vivre mais toujours avec attention' puisqu'ils se considèrent comme fragiles ; 5,3 % se sont senti en difficulté).

La plus grande partie des bénéficiaires CAE (42%) sent actuellement qu'elle vit convenablement. 29% n'ont pas changé de situation et 13% sont partis de situations plus précaires ('avec attention' et 'difficilement').

13,9% des bénéficiaires vivent avec 'attention', c'est-à-dire, avec prudence pour ne pas retomber dans la situation initiale. On note que 2,8% ont fait du progrès car auparavant ils vivaient difficilement. On a néanmoins un recul de 0,9% (qui ont vécu 'convenablement' auparavant mais actuellement ils doivent faire beaucoup plus attention).

5,6% vivent difficilement actuellement, alors qu'au début, ils n'ont été que 5%. Donc, on enregistre un recul pour 0,6% des bénéficiaires sur cet aspect.

3.4. L'IMPACT DU CAE SUR LA COMMUNAUTE

L'impact sur la communauté est observé au niveau des associations de crédit bénéficiaires de CAE même et de l'environnement social, économique et politique externe.

3.4.1. IMPACT SUR LES ASSOCIATIONS DE CREDIT

Le premier niveau d'impact communautaire du CAE est l'Association de crédit.

Tableau 39 – Pourcentage des bénéficiaires CAE ayant constaté des améliorations (augmentations (+)) ou détérioration (-) sur la vie associative des AC

Vie associative		Global	Nord	Sud	Centre
Expulsion des membres indisciplinés	(+)	14,9%	21,7%	12,5%	13,4%
	(-)	*5,0%*	*6,7%*	*6,3%*	*4,5%*
Perte de temps dans la vie associative	(+)	18,6%	35,0%	31,3%	13,8%
	(-)	*4,3%*	*1,7%*	*12,5%*	*4,5%*
Perturbation sociale par l'excès de règlement	(+)	13,6%	26,7%	31,3%	9,4%
	(-)	*7,7%*	*8,3%*	*6,3%*	*7,7%*
Respect de loi et discipline dans l'AC	(+)	57,6%	71,7%	43,8%	55,3%
	(-)	*2,5%*	*0,0%*	*6,3%*	*2,9%*
Travaux communs	(+)	45,2%	58,3%	37,5%	42,7%
	(-)	*0,6%*	*0,0%*	*0,0%*	*0,8%*
Fêtes communes aux membres d'AC	(+)	45,8%	75,0%	50,0%	38,6%
	(-)	*0,6%*	*0,0%*	*0,0%*	*0,8%*
Entraide aux moments difficiles	(+)	48,0%	60,0%	56,3%	447,0%
	(-)	*2,5%*	*5,0%*	*0,0%*	*2,0%*
Participation aux cérémonies officielles	(+)	53,3%	78,3%	68,8%	46,3%
	(-)	*0,9%*	*1,7%*	*0,0%*	*0,8%*
Relation entre membres	(+)	65,9%	85,0%	68,8%	61,4%
	(-)	*1,2%*	*0,0%*	*0,0%*	*1,6%*
Mentalité d'entraide entre membres	(+)	64,1%	60,0%	75,0%	59,8%
	(-)	*2,5%*	*0,0%*	*0,0%*	*3,3%*
Paiement de la part du défaillant	(+)	28,5%	35,0%	18,8%	27,6%
	(-)	*6,7%*	*10,0%*	*18,8%*	*7,7%*
Niveau d'épargne de l'AC	(+)	57,6%	51,7%	43,8%	60,2%
	(-)	*1,9%*	*3,3%*	*0,0%*	*1,6%*

La vie associative d'une AC est la concrétisation de la structuration qui est une condition exigée par le produit CAE. 14,9% des bénéficiaires ont déclaré que l'**expulsion des membres indisciplinés** a augmenté. 5% en disent le contraire.

18% constatent une **augmentation de perte de temps** dans les réunions de l'AC. L'occurrence la plus importante est au sud (31%). Ils le sentent quand les thèmes ne sont plus intéressants ou quand il y a trop de problèmes non résolus.

Peu de bénéficiaires (13%) pensent que l'**excès de règlement** au sein de l'AC crée une perturbation sociale. La moitié (7%) en dit le contraire.

La **discipline** est un des éléments importants pour préserver la cohésion de groupe. Plus de la moitié (57%) des bénéficiaires constatent que le respect de discipline a pris de l'ampleur dans leurs AC. Cela contribue au raffermissementdes relations entre membres (65,9%) et mobilise l'entraide (64%) et les travaux communs (45%). En plus, les fêtes organisées en commun par les membres (45%) réconfortent la solidarité. Tout cela doit faciliter le paiement à la place des défaillants (28%). On constate néanmoins une situation plus contrastée sur ce sujet au sud. En effet, 18% pensent que le nombre de gestes pour payer les parts des défaillants augmente. A contrario, les 18% autres pensent le contraire. Cet aspect fait partie d'une des récriminations du produit CAE formulées par les bénéficiaires. L'épargne de l'AC (en augmentation pour 57% des bénéficiaires) est un moyen pour y faire face.

Tableau 40 – Pourcentage des bénéficiaires CAE ayant constaté des améliorations (augmentations (+)) ou détérioration (-) sur le sociétariat des AC

Sociétariat (membership)		Global	Nord	Sud	Centre
Nombre de personnes voulant le CAE	(+)	53,3%	71,7%	43,8%	49,6%
	(-)	*4,3%*	*3,3%*	*6,3%*	*4,9%*
Nombre de bénéficiaires de CAE	(+)	48,3%	75,0%	56,3%	41,5%
	(-)	*7,0%*	*1,7%*	*0,0%*	*8,9%*
Nombre de bénéficiaires CAE refusant de partir	(+)	30,0%	41,7%	31,3%	27,2%
	(-)	*5,3%*	*8,3%*	*12,5%*	*4,1%*
Nombre de bénéficiaires CAE sortants et revenants	(+)	23,8%	33,3%	25,0%	21,5%
	(-)	*6,5%*	*6,7%*	*12,5%*	*8,1%*
Nombre de bénéficiaires CAE devenus membresd'IMF	(+)	29,1%	55,0%	50,0%	21,5%
	(-)	*4,0%*	*3,3%*	*18,8%*	*3,3%*
Recherche d'autres personnes pour bénéficier du CAE	(+)	56,0%	73,3%	62,5%	51,6%
	(-)	*0,9%*	*1,7%*	*0,0%*	*0,8%*

Le nombre de personnes voulant bénéficier du CAE augmente selon 53% des membres d'AC. 48% confirme la concrétisation des souhaits d'adhérer aux AC, suite aux efforts de prospection (56%).

On constate selon 30% des membres, une augmentation du nombre de bénéficiaires CAE qui refusent de partir pour devenir membres à part entière d'IMF. 5,3% disent le contraire. Selon 29 autres pourcents, le nombre de bénéficiaires CAE devenus membres d'IMF augmente. 23% disent même que certains bénéficiaires sortent des AC pour chercher d'autres IMF ou d'autres conditions de crédit mais ils reviennent, faute de trouver de meilleures solutions ou à cause de la nostalgie de l'ambiance qui règne dans les AC.

3.4.2. IMPACT SOCIAL ET POLITIQUE DU CAE

Le CAE crée un impact sur l'environnement social des bénéficiaires.

Tableau 41 – Pourcentage des bénéficiaires CAE ayant constaté des améliorations (augmentations (+)) ou détérioration (-) sur l'impact social du CAE

		Global	Nord	Sud	Centre
Valorisation des bénéficiaires CAE par la société	(+)	29,7%	48,3%	43,8%	24,4%
	(-)	*3,7%*	*3,3%*	*6,3%*	*3,7%*
Création d'associations de femmes dans la Communauté	(+)	56,2%	73,3%	62,5%	54,5%
	(-)	*3,7%*	*1,7%*	*0,0%*	*4,5%*
Respect discipline dans les associations autres que CAE	(+)	46,8%	60,0%	50,0%	43,5%
	(-)	*4,3%*	*1,7%*	*6,3%*	*4,9%*
Respect de discipline & lois dans les Communes	(+)	45,2%	53,3%	56,3%	42,7%
	(-)	*7,4%*	*1,7%*	*0,0%*	*9,4%*
Valorisation des femmes dans divers domaines	(+)	50,2%	51,7%	68,8%	48,8%
	(-)	*1,6%*	*1,7%*	*6,3%*	*1,2%*
Effort de développement & épanouissement pour femmes	(+)	51,1%	51,7%	62,5%	50,4%
	(-)	*1,9%*	*1,7%*	*6,3%*	*1,6%*
Visite d'autres personnes	(+)	23,8%	41,7%	43,8%	18,3%
	(-)	*2,5%*	*5,0%*	*0,0%*	*2,0%*
Amélioration de l'environnement	(+)	44,6%	53,3%	68,8%	41,1%
	(-)	*2,2%*	*6,7%*	*0,0%*	*1,2%*
Recherche collaboration avec d'autres développeurs	(+)	26,9%	41,7%	62,5%	21,1%
	(-)	*2,5%*	*5,0%*	*0,0%*	*2,0%*

Selon 29% des bénéficiaires CAE, ils sont *valorisés par l'environnement social* qui les entoure. 3% disent le contraire.

Ils (46%) trouvent que le *respect de discipline dans les associations* autres que CAE augmente. Ils ne savent pas si c'est l'effet direct du CAE. Il en est de même pour le respect de discipline dans les Communes où ils vivent (46% l'affirme, 7% l'infime). La moitié des bénéficiaires CAE (50%) pense que la **valorisation de femmes** est perceptible dans divers domaines. C'est concrétisé par des effortset actions spécifiques adressées aux femmes (selon 51%) comme les fêtes du 8 mars, la réunion des femmes quand des acteurs de développement se présentent au niveau de la Commune, …

Des actions d'amélioration de l'*environnement* ont été réalisées par les bénéficiaires CAE, soit par les individus membres soit par les AC même (44%). Il s'agit par exemple des campagnes de reboisement organisées avec les autorités.

On note un *impact timide* sur l'influence du public CAE auprès de l'*environnement politique* (Communes, fokontany, projets de développement). 23% seulement disent que leurs AC sont visitées par d'autres acteurs que les IMF et 26% initient des démarches volontaristes pour approcher d'autres développeurs. Les IMF ne les appuient pas non plus dans ce sens en pensant que les AC ne sont que temporaires.

Tableau 42 – Pourcentage des bénéficiaires CAE ayant constaté des améliorations (augmentations (+)) ou détérioration (-) sur l'impact politique du CAE

Impact sur l'environnement politique		Global	Nord	Sud	Centre
Prise de responsabilité dans la Communauté grâce au CAE	(+)	39,0%	58,3%	50,0%	33,7%
	(-)	*1,9%*	*6,7%*	*0,0%*	*0,8%*
Invitation de la communauté pour participer aux réflexions en matière de développement	(+)	33,8%	60,0%	62,5%	25,6%
	(-)	*2,2%*	*0,0%*	*6,3%*	*2,4%*
Conseil aux autorités et développeurs	(+)	38,4%	51,7%	50,0%	34,6%
	(-)	*2,2%*	*6,7%*	*0,0%*	*1,2%*

Autour du tiers (1/3) des bénéficiaires pensent qu'ils prennent de la *responsabilité* auprès de leurs Communautés. Il en est de même pour la prise de conscience des Communes à les inviter aux séances de réflexion pour le développement communautaire. Ils sont *moins dynamiques* pour prodiguer des conseils pour leurs communautés (38%).

En termes *de* ***responsabilité sociétale***, on remarque que :

- 4,6% des bénéficiaires ont une responsabilité au niveau de leurs communautés (fokontany, communes), comme vice-présidente, secrétaire, animatrice sanitaire, chef de quartier, membres de bureau de vote.
- 12,9% des bénéficiaires CAE prennent de la responsabilité au niveau des églises, à titre de membres de commissions, diacres, secrétaires, conseillères ...
- 72% participent souvent aux réunions de fokontany, 20% quelques fois (mois souvent). 66,9% des bénéficiaires participent 'souvent' aux travaux organisées par les fokontany et 19,2% 'quelques fois'. 46,8% participent aux séances de résolutions de problèmes dans leurs communautés et 25,4% 'quelques fois'. 55,4% participent 'souvent' aux manifestations communautaires et 22,6% 'quelques fois'. 50,8% participent 'souvent' aux œuvres sociales communautaires et 18% 'quelques fois'.
- 84,8% préfèrent participer directement aux réunions de leurs fokontany, plutôt que payer des amendes pour absence. Cette deuxième option est préférée par 2,5% des bénéficiaires. Une frange moins importante (2,8%) préfère ne pas y participer du tout.

On signale un phénomène non négligeable sur l'importance de la place du CAE au niveau de la Communauté. Au nord (Ambilobe), les femmes membres de CAE organisent des fêtes de nouvel an à partir de leurs fonds déposés auprès de l'IMF. Elles y invitent les autorités locales (chefs de fokontany, maires, responsables de district) ainsi que les agents de l'IMF sur place. C'est un moment de raffermissement des liens entre eux, et avec l'IMF, mais également une démonstration de force sur leur place dans la Communauté. Cette forme de solidarité est vue également comme une forme de « protection sociale » de l'IMF.

3.4.3. IMPACT SUR L'ECONOMIE LOCALE

Le CAE crée sûrement un impact économique au niveau de l'environnement mais il est difficile de l'apprécier.

Selon les bénéficiaires CAE, l'**entraide** entre les commerçants se développe (52%), surtout entre ceux qui font du CAE.

Tableau 43 – Pourcentage des bénéficiaires CAE ayant constaté des améliorations (augmentations (+)) ou détérioration (-) sur l'impact économique du CAE

		Global	Nord	Sud	Centre
Mentalité d'entraide entre les commerçants	(+)	52,9%	63,3%	68,8%	49,6%
	(-)	*4,0%*	*3,3%*	*0,0%*	*4,5%*
Création d'emploi dans la Communauté	(+)	29,4%	36,7%	37,5%	27,2%
	(-)	*1,9%*	*1,7%*	*0,0%*	*2,0%*
Dynamisme économique au marché (échanges entre acteurs)	(+)	39,6%	55,0%	81,3%	33,3%
	(-)	*2,8%*	*1,7%*	*6,3%*	*2,9%*
Disponibilité alimentaire dans la Commune	(+)	45,5%	45,0%	93,8%	42,7%
	(-)	*2,5%*	*1,7%*	*0,0%*	*2,9%*
Profusion des marchandises au marché	(+)	47,1%	38,3%	87,5%	46,8%
	(-)	*2,2%*	*3,3%*	*0,0%*	*2,0%*

L'entraide se matérialise par l'approvisionnement commun des marchandises, les prêts temporaires et rapides entre eux (en général pour une journée) et la recherche de débouchés en commun. Les marchandises abondent (selon 47%) sur le marché. Les nourritures sont disponibles (selon 45%, confirmé par les Autorités). Les bénéficiaires du CAE y contribuent mais ne savent pas dans quelle proportion. Certains chefs de marché confirment que le CAE a contribué à diversifier les marchandises au marché.Ils constatent également que les formations reçues par les bénéficiaires de CAE contribuent à améliorer la qualité des produits agricoles écoulés sur le marché (cas de formation sur le thème agricole, à Antananarivo).

Si le marché local devient saturé, quelques bénéficiaires de CAE s'organisent (zone nord) pour chercher d'autres débouchés dans les Communes environnantes, créant ainsi de la disponibilité alimentaire locale quasi-permanente et du dynamisme économique de ces Communes. On note qu'un tiers des bénéficiaires pense que la création d'emplois dans leurs Communes augmente.

3.4.4. IMPACT INATTENDU DU CAE

Le CAE provoque un impact inattendu au niveau de la Communauté.

Tableau 44 – Pourcentage des bénéficiaires CAE ayant constaté des améliorations (augmentations (+)) ou détérioration (-) sur l'impact inattendu du CAE

		Global	Nord	Sud	Centre
Dérapage vers des travaux indécents	(+)	11,5%	5,0%	31,3%	11,8%
	(-)	*2,5%*	*10,0%*	*0,0%*	*0,8%*
Encouragement des travaux indécents des enfants	(+)	13,9%	6,7%	31,1%	14,6%
	(-)	*4,0%*	*1,7%*	*25,0%*	*3,3%*
Profiteurs de mauvaise foi, défaillants	(+)	13,9%	26,7%	18,8%	10,6%
	(-)	*7,7%*	*6,7%*	*25,0%*	*6,9%*

Selon 11,5% des bénéficiaires, les travaux indécents des femmes augmentent dans leurs Communautés. Il en est de même pour ceux des enfants (selon 13%). Ils ne mettent pas un lien direct entre le CAE et ces faits déplorables. Mais ils pensent que le public cible du CAE est fragile et est enclin à ces pratiques si on ne l'assiste pas. En absence du CAE, les chiffres ci-dessus augmenteraient. On note néanmoins, au sud, le constat de diminution des travaux d'enfants (25%).

Par ailleurs, le CAE crée une nouvelle mentalité de profiteurs (selon 13%) chez des personnes moins solvables. Le taux le plus fort est au nord (26%). A contrario, une diminution notoire (25%) du phénomène est observée.

4. CONCLUSION SUR L'IMPACT DU PRODUIT CAE

La mission constate un impact positif du CAE sur les individus membres d'AC. Certes, quelques exceptions sont notées mais globalement, le produit CAE crée du changement. Les capacités des individus augmentent (sur le plan organisationnel et commercial) et ils prennent plus de confiance en soi grâce au volet éducation.

Au niveau des microentreprises des bénéficiaires, l'impact est évident sur l'augmentation des chiffres d'affaires et des bénéfices. Cela contribue à renforcer les fonds de roulement et l'équipement de travail. En revanche, l'impact plus large sur le plan social (création d'emploi) et économique (paiement d'impôt) est assez timide.

Au niveau des familles des bénéficiaires de CAE, l'impact est perceptible sur l'alimentation, la santé et le style de vie ainsi que l'équipement familial et la stratégie de survie face aux risques. Il est timide au niveau de l'éducation des enfants.

L'imputabilité de l'impact du CAE au développement de la communauté en général est assez difficile, faute de moyen de vérification à tous les niveaux (IMF, Communauté locale, bénéficiaires de CAE). Néanmoins, au niveau plus proche des bénéficiaires (association de crédit), l'impact est perceptible sur le plan social. Cet impact social est également visible sur la prise de responsabilité dans un environnement de proximité comme le fokontany et d'autres entités (églises …). En ce qui concerne l'impact économique, l'efficacité de la communication de l'IMF et des AC auprès des Autorités joue un rôle important pour pouvoir le cerner.

5. RECOMMANDATIONS

L'évaluation d'impact du produit est un moyen susceptible d'améliorer le pilotage de l'IMF et d'apprécier son positionnement par rapport à sa double mission (sociale et économique). Ainsi, les IMF devraient se doter de quelques outils simples.

- Un dispositif de **mesure de satisfaction des clients**. Il pourra être administré à chaque fin de cycle ou périodiquement (semestriel ou annuel). Il permettra de corriger les insuffisances au niveau des offres afin demieux les adapter aux demandes ;
- Un petit outil de **suivi d'impact**. L'évaluation d'impact réalisée en externe pourrait coûter chère pour les IMF. En revanche, un dispositif interne de suivi d'impact peut être une solution afin d'apprécier les changements apportés par les produits, y compris le CAE, au niveau des bénéficiaires, de leurs activités, de leurs familles et de leur entourage. Comme l'outil de mesure de satisfaction des clients, l'outil de suivi d'impact peut être administré périodiquement.

C'est également un outil de communication externe efficace.

- Sur le plan opérationnel, le volet éducation du produit CAE apporte un impact important sur la vie des bénéficiaires, en plus de la caution solidaire et de la structuration. Pour parer à la lassitude des bénéficiaires provoquée par l'impression de routine sur l'éducation, de touches d'innovations devraient être apportées.

Les **modules d'éducation** classiques (en l'occurrence les thèmes de nutrition, d'allaitement, de vaccination …) devraient être mis à jour. Les IMF peuvent contacter le PNUD (qui a des liens avec d'autres organismes comme l'OMS, l'UNICEF …) pour améliorer les contenus et les supports de ces thèmes. Elles peuvent également nouer des relations avec les STD (Services techniques déconcentrés) comme les Directionsrégionalesdes Ministères de la santé et de la population. Des séances de formation des formateurs pourront être organisées avec eux pour permettre aux IMF de mettre à jour les modules.

En ce qui concerne les modules économiques (amélioration des ventes, …), les IMF et le PNUD pourraient contacter le Programme PROSPERER qui travaille avec des structures relais comme les GUMS (Guichets uniques multiservices). Ils disposent des modules d'animation sur ces thèmes. Les IMF peuvent s'y inspirer pour améliorer leurs modules.

D'autres thèmes d'éducation devraient être ajoutés, agencés et administrés par les agents. Il s'agit de l'hygiène, des devoirs et responsabilités, …. D'autres structures comme les « Cliniques juridiques », mises en place par le PNUD peuvent être des relais des IMF pour cela. Les bénéficiaires des IMF peuvent y être référencés.

- Les techniciens et animateursdevraient être initiés aux **techniques d'andragogie** afin de rendre toujours plus agréables les séances d'éducation des AC et créer des changements de comportement au niveau des bénéficiaires (un peu plus de prise de responsabilité, d'aisance, de courage, …). Les IMF peuvent s'inspirer des modules FDF (Formation des formateurs) élaborés par le CGAP. Un guide spécial d'andragogie qui doit être transversal à toutesles séances d'éducation devrait être conçu et mis à la disposition des agents.
- La santé chez les bénéficiaires CAE et de leurs familles s'améliore. Néanmoins, ils ne sont pas à l'abri des maladies dont le soin demande un investissement plus important. En conséquence, les IMF devraient penser à mettre en place un **produit de « micro assurance santé »** ou collaborer avec des structures de promotion de ce produit. Des souhaits dans ce sens ont été formulés par les bénéficiaires interviewés par la mission.

Tome 4

RAPPORT DE CAPITALISATION DU PRODUIT CREDIT AVEC EDUCATION

METHODOLOGIE UTILISEE

Une partie de la méthodologie utilisée touche l'ensemble des livrables du rapport et une autre est spécifique à la capitalisation.

La partie qui touche l'ensemble des livrables concerne essentiellement la recherche documentaire et bibliographique. Celle spécifique à la capitalisation est matérialisée par une enquête complémentaire, auprès des Ministères d ela Population et de la Jeunesse[41]. Cette enquête a permis de discuter des politiques nationales en matière de la promotion de jeunes et des femmes et de s'informer sur les initiatives entreprises pour éviter des doublons et mieux formuler l'adaptation du produit CAE.

La recherche documentaire a aidé à constater ce qui se fait déjà en termes de financement des agriculteurs et des jeunes en milieu urbain et rural.

On note que les enquêtes auprès du public cible des trois IMF sélectionnées (OTIV DIANA, OTIV Antananarivo, TIAVO Fianarantsoa) pour l'étude et de leurs membres ont également permis de mieux comprendre les conditions de déploiement du produit CAE, nécessaires pour formuler l'adaptation du produit.

2. JUSTIFICATION

La préoccupation du PNUD pour financer les jeunes et la population en milieu rural cadre bien dans les stratégies et politiques nationales en matière de genre, de jeunesse et de finance ruraleen vigueur à Madagascar.

. Par rapport au PANAGED (Plan d'action national en Genre et Développement)

Le PANAGED, issu du PNPF (politique nationale de promotion des femmes), a pour but de contribuer à l'amélioration des conditions de vie des populations et à la croissance de l'économie en réalisant l'objectif de l'égalité entre les sexes.

Il a prévu deux **programmes sectoriels** dont le premier est l'amélioration des efficiences économiques des femmes. Quelques actions ont été prévues au sein de ce programme comme (i) développer l'accès et l'accessibilité des femmes rurales au crédit, (ii) et soutenir l'insertion des jeunes filles déscolarisées.

Le produit CAE répond au premier programme et plus précisément à la première action formulée.

. **Par rapport à la PNJ (politique nationale de la jeunesse)**[42]

La PNJ a prévu dans ses objectifs généraux d'amener les jeunes[43] à se prendre en charge dans le développement d'auto-assistance et d'assistance mutuelle.

La préoccupation du PNUD à financer les jeunes s'aligne sur ces objectifs.

. Par rapport à la SNFR (stratégie nationale des finances rurales)

La SNFR a constaté que seuls 16% des ménages ont accès à la microfinance à Madagascar. Elle a tracé des axes stratégiques dont le premier est l'accès aux services financiers ruraux. Cet axe explicite des objectifs dont le premier est *l'accès accru à des services financiers adaptés pour les producteurs agricoles, les éleveurs et les pêcheurs et autres opérateurs ruraux.* A ce titre, des sous-objectifs ont été formulés. Deux sous-objectifs touchent directement la présente étude, à savoir *(i)* L'offre de services financiers des instituions financières revue et adaptée afin de permettre un meilleur accès (conditions et approches), (ii) la demande de crédit de la clientèle rurale structurée (appui-conseil) afin de faciliter l'octroi de crédit par les institutions financières.

---

[41] *Les personnes rencontrées sont les chefs de service de l'insertion sociale et économique auprès du Ministère de la Jeunesse et de Loisir et le Chef de service de promotion du Genre auprès du Ministère de la population*

[42] *La PNJ est décrite dans la loi 2004-028 du 09/09/2004*

[43] *Les articles 2 et 3 de la PNJ définissent les jeunes comme toutes personnes âgée de 14 à 35 ans, sans distinction de sexe, de classe sociale, de religion, d'affiliation politique ni de handicap physique ou mentale*

3. LES DIFFERENTS MILIEUX POUVANT SOLLICITER L'OFFRE DE CAE

Les demandes du produit CAE peuvent venir de différents milieux où opèrent des jeunes et des femmes à Madagascar. Il peut s'agir du (i) milieu rural où l'agriculture et l'élevage sont des activités dominantes, ou (ii) du milieu urbain qui est assez diversifié (milieu où s'opèrent le petit commerce, l'artisanat, le service et le salariat).

3.1 CARACTERISTIQUES DU MILIEU RURALVIS-A-VISDE LA FINANCE

Le milieu rural peut être catégorisé en milieu agricole, milieu pastoral, milieu de la pêche ou de l'aquaculture et milieu de l'artisanat.

Dans ces milieux, on note la présence permanente des risques. Ils se manifestent en amont, durant et en aval de l'exploitation.

Tableau 45- Les risques liés aux activités en milieu rural

Activités / Risques	En amont	Durant l'exploitation	En aval
Interne	. Insuffisance de formation technique des exploitants . Non respect des normes sur l'infrastructure d'accueil de l'exploitation	. Non maîtrise des paramètres techniques d'exploitation . Insuffisance d'investissement et de et de motivation de l'exploitant . Insuffisance de fonds de fonctionnement et d'exploitation . Insuffisance de culture de gestion	. Non maîtrise du mécanisme des marchés et débouchés par les exploitants . Non respect de contrat de vente
Externe	. Indisponibilité des intrants . Difficulté et non sécurisation du transport d'intrants (dégradation de qualité des intrants) . Mauvaise qualité des intrants . Cherté du prix des intrants	. Risque climatique (cyclone, sècheresse, …) . Risque de non obtention de permis d'exploitation (juridique) . Attaque externe (maladie, rongeur, vol, cambriolage)	. Volatilité des débouchés . Blocus des prix par les acheteurs . Non respect de contrat d'achat par les acheteurs

- **Le milieu agricole et pastoral**

Différents types d'activités peuvent être menés par les jeunes et les femmes sur le plan agricole et pastoral. Il s'agit de toutes formes d'agriculture (intensive ou extensive, riziculture, culture à vocation alimentaire ou de rente, …) et de l'élevage (petit élevage comme l'aviculture ou bovin, de l'apiculture).

Tableau 46- Les caractéristiques des recettes sur les activités agricoles

Sources de revenu	Caractéristique des recettes de vente	Moment d'attente avant la transformation monétaire
Agriculture (intensive, extensive)	A la récolte Après transformation	6 mois à 1 an en moyenne
Elevage bovin	A la vente	Pas avant 3 ans, en général
Petit élevage (aviculture, ..)	A tout moment	Au moins 6 mois après le démarrage
Apiculture	Périodique (juin à novembre)	Période d'essaimage (mars à juin), entretien de ruche (février à mars)

Les périodes de récolte sont assez différentes suivant les types d'exploitation. Les récoltes mensuelles sont assez rares (hormis l'aviculture qui produit de l'œuf quasi-journalièrement). En général, un délai d'attente de plusieurs mois est nécessaire avant la première récolte.

- **Le milieu de la pêche et de la pisciculture**

Les moments de transformation monétaire des exploitations relatives à la filière de la pêche et de la pisciculture sont différents suivant les types d'exploitation.

Tableau 47- Les caractéristiques des recettes sur les activités de pêche et de l'aquaculture

Source de revenu	Caractéristique des recettes de vente	Moment d'attente avant la transformation monétaire
Pêche traditionnelle (en pirogue, au filet)	Journalière (sauf période de fermeture de pêche)	A la fin ou au début de la journée
Pêche à la ligne	Journalière (sauf période de fermeture)	A la fin de la journée
Pisciculture	Périodique	Au moins 6 mois après le démarrage
Rizi-pisciculture	Après ou juste avant la récolte rizicole	5 mois

La pêche traditionnelle permet de générer des revenus journaliers, contrairement à la pisciculture et à la rizipisciculture qui nécessite un délai d'attente de plusieurs mois.

- **Le milieu de l'artisanat**

Les liens entre les types d'activités artisanales et les moments de leur transformation monétaire sont différents suivant le type de métier.

Tableau 48- Les caractéristiques des recettes sur les activités artisanales

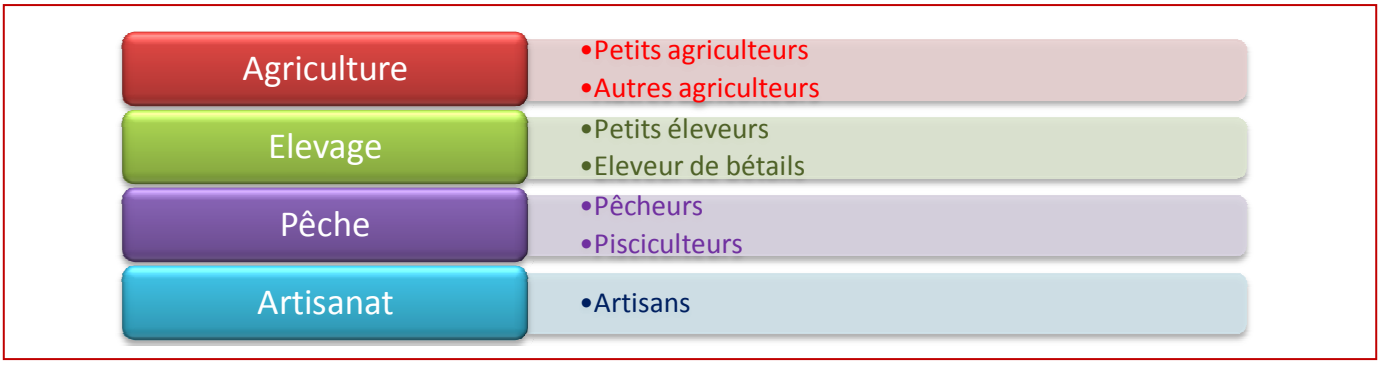
Source de revenu	Caractéristique des recettes de vente	Moment d'attente avant la transformation monétaire
Broderie	Mensuelle	Dépendant de la capacité d'écoulement des produits
Couture	Hebdomadaire	Dépendant de la capacité d'écoulement des produits ou des commandes
Tissage	Hebdomadaire	Dépendant de la capacité d'écoulement des produits ou des commandes
Vannerie	Hebdomadaire	Dépendant de la capacité d'écoulement des produits ou des commandes
Sériciculture	Mensuelle	Dépendant de la capacité d'écoulement des produits
Menuiserie	Hebdomadaire	Dépendant du marché
Ferronnerie	Hebdomadaire	Dépendant du marché
Art culinaire (restaurer, …)	Journalière ou à la commande	Dépendant du marché

Les recettes peuvent être journalières, hebdomadaires ou mensuelles, suivant les marchés et les commandes.

3.2 LES TYPES DE PUBLIC POTENTIEL DEMANDEUR DU PRODUIT CAE EN MILIEU RURAL

Les demandeurs potentiels du produit CAE sont assez nombreux et de différents types.

Figure 7- Les types d'acteurs par filière



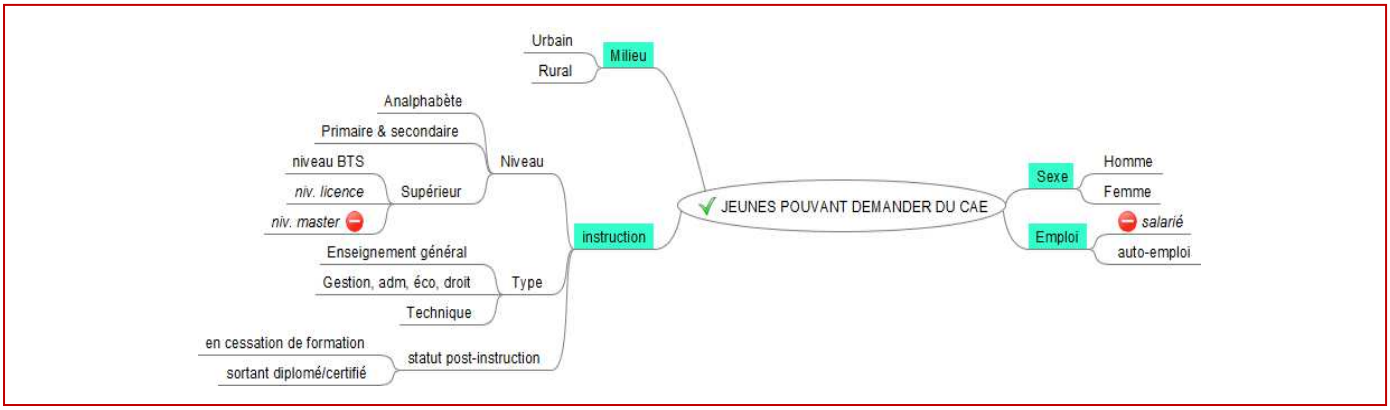
Les caractéristiques communes des consommateurs potentiels du produit CAE sont les suivantes :

- *Expérience* : souvent, ils sont au démarrage de leurs activités ;
- *Ressources financières* : insuffisante. Une grande partie compte sur soi-même et à moindre mesure sur sa famille ;
- *Garantie* : insuffisante, voire inexistante ;
- *Marché* : leurs marchés sont assez volatiles. Ils n'arrivent pas à bien fidéliser une base de clientèle ;
- *Gestion :* leur niveau d'instruction et d'éducation est assez faible, ce qui handicape la bonne gestion de leur microentreprise ;
- *Groupe ou association* : Ils n'ont pas assez d'expérience en vie associative ;
- *Technicité* : Certains d'entre eux sont apprentis sur le tas. D'autres sont qualifiés et ciblés par des programmes de développement ;
- *Formation* : la grande majorité est très demandeuse de formation professionnelle pour améliorer la qualité des produits.

3.3 CARACTERISTIQUES DES JEUNES POUVANT DEMANDER LE PRODUIT CAE

Les jeunes qui peuvent demander le produit CAE sont des individus dont l'âge se situe entre 15 ans (révolus, légalement autorisés à travailler) et 25 ans. Ils peuvent vivre en milieu rural ou urbain. Ils peuvent être de sexe mâle ou femelle et de niveaux d'instruction et de formation différents.

Figure 8- Cartographie des jeunes pouvant demander le produit CAE



La mission pense que les jeunes qui ont choisi un statut de salariés ne sont pas éligibles au produit CAE. Il en est de même pour ceux qui sont de niveau d'instruction de type « master ».

4. RAPPEL DES CARACTERISTIQUES DE L'OFFRE DU PRODUIT CAE

Le produit CAE est défini avec deux attributs principaux qui sont les services financiers et non financiers.

Composante service financier :

. Crédit :

- *Taux d'intérêt* : Le niveau du taux d'intérêt est assez élevé (autour de 3%)
- *Durée de crédit* : En général, la durée est à court terme (moins d'un an)
- *Fréquence de remboursement*: la fréquence est assez élevée (hebdomadaire, quinzaine, mensuelle)
- *Montant* : Le montant est limité. Il ne dépasse pas un seuil fixé par chaque institution, en tout cas, moins de un (1) million Ariary.
- *Garantie* : La garantie est plutôt sociale (caution solidaire entre les membres d'association de crédit) que matérielle. Une garantie financière est constituée progressivement au cours de la période d'emprunt.

. Epargne :

- *Caractère* : Deux types d'épargne sont mises en place : épargne obligatoire pour le groupe et volontaire pour les individus membres.
- *Renflouement* : Le renflouement du compte d'épargne se fait au moins à chaque échéance de remboursement.
- *Montant :*Le montant de l'épargne préalable au crédit augmente au fil du temps. Le montant de l'épargne volontaire n'est pas fixé. Au moins, l'encours doit faire face à une échéance.
- *Taux de rémunération* : La rémunération de l'épargne n'est pas pratiquée par les IMF.

Composante service non financier (formation-éducation) :

- *Séance de formation* : les formations sont sous forme d'éducation. Les séances sont tenues hebdomadairement (au début), puis espacées suivant la maturité des associations de crédit.
- *Thèmes deformation* : Ils sont diversifiés et parfois non liés directement à la microfinance. Les animateurs doivent chercher des thèmes d'actualité pour favoriser les échanges.
- *Particularité de l'éducation* : Les formations-éducations sont très pratiques. Les membres des associations de crédit sont invités à expérimenter les leçons apprises et à les partager lors de la prochaine séance.

Composante structuration des bénéficiaires :

- *Entité morale* : Il est nécessaire de créer une Association de crédit, de grande ou petite taille, en général membre de l'IMF(si celle-ci est mutualiste).
- *Bureau ou comité de gestion* : un bureau doit être mis en place et actif. Il est composé d'au moins d'un président, d'un secrétaire et d'un trésorier. Il est Responsable d'un minimum d'outils (de gestion, de comptabilité simplifiée).
- *Réunions fréquentes* : Au moins hebdomadaire, au début de la collaboration avec l'IMF.
- *Assiduité des membres* : Un taux d'assiduité élevé est exigé. Cela montre le sérieux de chaque membre et le niveau de structuration de l'association de crédit.
- *Solidarité* : le conseil et d'entraide sont parmi les valeurs véhiculées dans la vie associative.

- *Caution solidaire* : en cas de défaillance, après une pression infructueuse, les membres solvables doivent mobiliser la caution solidaire en payant les parts de remboursement des défaillants.

Mode de distribution :

- *Force de vente* : Les animateurs ou animatrices ou agents de crédit CAE sont les « forces de vente » de l'IMF. Ils sont appuyés par des cadres opérationnels.
- *Dispositif organisationnel et infrastructurel de l'IMF* : Le produit CAE est un produit à part entière de l'IMF. Il est traité comme les autres produits qui existent en son sein. Le flux de fonds (déblocage, remboursement de crédit) est opéré dans les infrastructures appropriées (Caisse ou bureau d'agence). Le circuit de décision et de contrôle sur le produit se rattache à son organisation interne et respecte son organigramme.

Mode de promotion :

- *Cible de promotion* : Pour identifier les prospects, la promotion passe par la communauté de base (fokontany) ;
- *« Moulage » institutionnelle* : Un travail préalable de transformation de prospects en véritable client est nécessaire. A cet effet, toute nouvelle association de crédit passe par une série de formations qui touchentles domaines de renforcement de sa structuration, de l'initiation au produit et de la collaboration avec l'IMF. Sa validation passe par les instances en vigueur existantes (élus pour les structures mutualistes).

5. PROPOSITION D'ADAPTATION DE L'OFFRE DU PRODUIT CAE AU PUBLIC

5.1 ADAPTATION DU CAE AU PUBLIC « HOMMES »

Deux options sont possibles pour rendre le produit CAE accessible aux hommes.

Option 1 : Intégration dans un groupe (ou association de crédit) mixte

L'expérience a montré que la caution solidaire pour des groupes d'hommes (sans femmes) n'est pas très probante. En revanche, quand les associations de crédit sont mixtes, les résultats sont assez positifs. En effet, moins de « lutte de chef » sont constatées, l'émulation positive entre hommes et femmes est permanente. Pour éviter l'effet de la culture[44], les fonctions de pilotage des associations reviennent aux femmes.

Option 2 : Intégration dans un groupe exclusivement masculin

Parfois, les groupes de femmes déjà existants n'acceptent pas que les hommes s'y infiltrent. Les IMF sont souvent obligées de constituer des groupes exclusivement masculins. A cet effet, les effets de culture jouent toujours un rôle important. L'essence du groupe est la solidarité. Les aînés sont toujours au niveau du pilotage. Les jeunes peuvent se faire confier des missions plus techniques comme le secrétariat.

Dans tous les cas, un *suivi très rigoureux* du groupe s'impose au niveau de l'animateur. Le moindre problème doit être résolu sans attendre trop longtemps.

[44] *Domination sociale par les hommes, dans la culture traditionnelle phallocratique comme à Madagascar*

5.2 ADAPTATION DU CAE AU PUBLIC EN MILIEU RURAL

Un minimum de séries de conditions devrait être respecté pour assurer l'adaptation du produit CAE au public en milieu rural.

Tableau 49- Les conditions et mesures à prendre pour adapter le CAE aux besoins des ruraux

	Conditions minimales	Disposition à prendre
Technicité	Chaque emprunteur doit connaître l'aspect technique du métier à financer par le CAE	L'IMF fait l'aiguillage de son public vers les projets ou centres de formation technique pour se former afin d'augmenter la productivité et le rendement de l'activité à financer
Moralité et bonne volonté	Le demandeur doit être de bonne moralité : • de bonne foi, • conscient de sa responsabilité de rembourser son crédit et de cautionner ses collègues dans son groupe Il doit également : • être prêt à donner conseil à ses collègues pour réussir ensemble • vouloir progresser en appliquant les conseils et éducations reçues • vouloir se consacrer à son activité, sans avoir plus d'une activité secondaire • faire preuve d'humilité en acceptant ses faiblesses révélées et essayer de les transformer en levier	L'IMF devrait développer une série de séances de communication et d'animation pour développer la bonne moralité et la bonne volonté. L'IMF peut également recourir au « filtre local » (demande d'avis auprès des Autorités locales sur la moralité des membres du groupe ou d'associations de crédit, enquête de voisinage, …).
Marché	Le débouché des produits doivent être : . assurés . fiables (payant les prix des marchandises dû)	L'IMF peut : • référer les emprunteurs vers des projets de développement ou structures d'appui en commercialisation des produits (de type chambre de commerce). • aider les groupes (ou AC) des emprunteurs à contractualiser avec les acheteurs ; • créer un « lien tripartite » entre les emprunteurs, acheteurs et elle. Elle peut jouer le rôle de transitaire de fonds pour rendre les relations plus durables.
Capacité financière	Si le revenu principal ne peut pas faire face aux exigences de remboursement, il faudra payer par les autres revenus.	Les thèmes d'éducation de l'IMF doit contenir des modules de diversification des revenus. Un mécanisme de suivi de l'accumulation financière devrait être mis en place et les emprunteurs doivent être incités fortement à épargne systématiquement.
Homogénéité par le niveau de vie des membres	Pour éviter le déséquilibre de pouvoir et l'absence de contre-pouvoir dans l'AC ou le groupe, sa composition doit être homogène (de niveau de vie non disparate)	L'IMF devra affiner l'étude préalable des groupes (par Association de crédit) avant la validation.

Pour le public en milieu rural, trouver des recettes journalières peut être difficile.

Pour cela, l'offre de CAE devrait faire l'objet de quelques adaptations :

- Sur la *périodicité de remboursement* : garder le remboursement mensuel pour tous les membres d'AC, même avec des montants symboliques. Il faudrait qu'**au moins mensuellement**, il y ait une partie du remboursement avec les flux monétaires du foyer pour éviter de concentrer les risques à l'échéance finale et conserver la solidarité financière au sein de l'AC ;
- Sur les *services non financiers* : orienter les thèmes d'éducation sur les sujets d'actualités et le contexte du milieu rural. A chaque réunion et session de formation/éducation, les membres doivent se sentir « renforcés et édifiés ». les animateurs doivent mettre beaucoup de dose d'andragogie dans l'animation des séances. Des moments d'échanges et de restitution d'expérience post-éducation devraient être alloués dans les sessions d'éducation. L'IMF devrait trouver une forme de collaboration de co-animation avec les autres intervenants sur place ;
- Sur *l'écart des montants de prêt* : Minimiser cet écart. Les montants de crédit ne doivent pas être trop disparatespour ne pas casser la caution solidaire. L'écart de plus de 1 à 4 est à éviter: par exemple, si le prêt minimum dans le groupe est de 100.000 Ar, le maximum ne doit pas dépasser 400.000 Ar ;
- Sur la *composition de groupes* dans l'AC et le nombre d'individus : les individus dont les besoins sont quasiment identiques devraient être mis dans un même groupe. L'IMF devrait être capable de diminuer le nombre de membres jusqu'à un certain seuil (par exemple, 5 au minimum) et rendre l'AC en mono-groupe. Un groupe 3 personnes est très fragile et s'éclate facilement ;
- Sur la *segmentation de l'offre* : homogénéiser l'offre. L'offre CAE peut être segmentée en « CAE commercial », « CAE productif », « CAE artisanat ». Les modalités de crédit peuvent être différentes par segment. On peut introduire les « CAE mixte » si des membres de différents métiers se mettent dans une même AC.

5.3 ADAPTATION DU CAE AU PUBLIC DE JEUNES

Le public de jeunes peut être divisé en deux catégories : les jeunes femmes et les jeunes hommes.
A priori, les jeunes femmes ne constituent pas un public difficile si elles sont bien encadrées. Elles peuvent facilement suivre les conditions classiques du CAE, contrairement aux jeunes hommes. Les jeunes femmes à partir 15 ans révolus (légalement autorisés à travailler) peuvent adhérer dans les AC existantes actuellement. Il faudrait que quelques femmes dans l'AC puissent les encadrer. Cela consiste à donner essentiellement plus de conseils sur le plan technique, organisationnel et commercial.

Tableau 50- Les conditions et mesures à prendre pour adapter le CAE aux besoins des jeunes

	Conditions minimales	**Dispositions à prendre**
Technicité :	Chaque jeune doit maîtriser entièrement l'aspect technique du métier à financer par le CAE.	Un système de parrainage « technique » est nécessaire.
Moralité et bonne volonté :	Le jeune doit être de bonne moralité : • de bonne foi, • conscient de sa responsabilité de rembourser son crédit et de cautionner ses collègues dans son groupe. Il doit également : • être prêt à donner conseil à ses collègues pour réussir ensemble • vouloir progresser en appliquant les	L'IMF devrait monter un « **système de parrainage moral** ». L'acceptation de l'AC (ou du groupe) doit être soumise au test de maturité dont les indicateurs sont à mettre en place. La formation pour constituer une AC mûre pour le crédit devrait être plus longue que celle pour les CAE classiques.

	Conditions minimales	Dispositions à prendre
	conseils et éducations reçus • vouloir se consacrer à son activité, sans avoir plus d'une activité secondaire • faire preuve d'humilité en acceptant ses faiblesses révélées et essayer de les transformer en levier	
Marché :	Le débouché des produits doivent être : . assurés . fiables (payant les prix des marchandises dû)	L'IMF peut référer les emprunteurs « jeunes » vers des projets de développement ou structures d'appui en commercialisation des produits (de type chambre de commerce). L'IMF peut aider également les groupes (ou AC) des emprunteurs à trouver un mécanisme de mise en commun des produits pour faciliter l'enlèvement par des gros acheteurs. L'IMF peu également créer un « lien tripartite » entre les emprunteurs, acheteurs et elle. Elle peut jouer le rôle de transitaire de fonds pour rendre durable les relations.
Capacité financière :	L'analyse de la capacité de remboursement est basée sur l'hypothèse « basse » sans revenu additionnel.	Les IMF devraient mettre en place un système d'informations enregistrant la montée progressive de la capacité de remboursement des jeunes emprunteurs.
Spécificités :	Un produit spécifique avec des modalités spécifiques devrait être conçu (exemple, « compte épargne jeune », « crédit de démarrage », ...	Une étude approfondie en analyse de risque devrait être menée. L'AC devrait se constituer un fonds de garantie progressif.

Les points suivants méritent d'être soulignés.

. *Sur l'intégration, le coaching et le parrainage*: les jeunes ont deux possibilités d'appartenir aux groupes ou AC : intégration dans un groupe ou AC existante ou monter leurs propres groupes ou AC.

Option 1 : intégration dans un groupe (ou association de crédit) existant
Pour les jeunes qui intègrent les AC existantes, ils peuvent recevoir le coaching exercé par les ainés dans l'association. Afin d'encourager les AC à le faire, il devrait y avoir un mécanisme d'incitation ou de distinction de ces AC (prime ou prix, …). Les IMF devrait allouer un budget sur ce sujet. La technique de coaching devrait également être inculquéeaux « coachs internes ». Les animateurs doivent les suivre de près. En plus de la distinction des AC, l'IMF pourrait également mettre en place un mécanisme de **distinction de coach interne**. Cette distinction peut être « honorifique » (par exemple, mettre des niveaux ou grades de coach en interne suivant la capacité et le nombre de « jeunes appuyés »). On pourrait également envisager un système de « points » ou de « bonus » à lier (ou non) à l'accès au crédit.

Option 2 : Montage des groupes (ou association de crédit) de jeunes
Les jeunes qui montent leurs propres AC pourraient demander un **coaching professionnel** auprès des centres de formation d'où ils sortent (écoles professionnels, …). En même temps, les **coachs professionnels** peuvent faire du **coaching moral** puisque l'image de l'entité pourrait être mise en cause si les jeunes ne sont pas sérieux.

Dans ce cas, un petit protocole de collaboration devrait être mis en place entre leurs AC et leurs écoles. Quand les prêts sont bien remboursés, le ristourne (ou fonds de groupe) pourrait être partagés entre l'AC et l'entité qui fait du coaching.

Quel que soit le mode d'accès au CAE, le parrainage est inévitable. Le parrainage moral pourrait également être réalisé sur le terrain par une **personne de confiance** connue par l'IMF.
Les IMF devraient également explorer la piste de **coaching par les membres d'IMF** de même filière professionnelle. Un mécanisme d'incitation ou d'indemnisation pourrait être mis en place dans ce sens.

. Sur l'éducation
Les jeunes ont besoin d'éducation plus systématisée et plus créative. Ils ont de l'énergie pour expérimenter les leçons issues des séances d'éducation périodiques des AC. Ils peuvent toujours être mis au premier plan pour cela.

Les IMF devraient mettre en place un package de formation adapté (comptabilité simplifiée pour gérer les affaires, marketing pratique pour améliorer les ventes, …) et répondant aux préoccupations des jeunes. Sur le plan technique, un cursus de recyclage peut être élaboré, en collaboration avec des projets de développement ou des centres de formation. Au départ, les jeunes ne paient pas les frais mais au fur et à mesure de l'augmentation de leurs capacités, on peut leur demander de participer progressivement aux frais. Une partie du fonds de groupe peut également être utilisé pour cela.

. Sur les risques :

Le public de jeune est un public à risque. Il n'a pas d'expérience et sa moralité n'est pas encore éprouvée. Un mécanisme de garantie devrait être mis en place.

- Au niveau des AC qui les acceptent, ils seront garantis comme les autres membres. Un **fonds de garantie externe** peut être adossé à cette garantie sociale.
- Pour les AC composées spécialement de jeunes, la formation des AC peut être ***allongée*** si sa maturité n'est pas encore au rendez-vous. Pour cela, des critères objectifs et précis doivent être élaborés et convenus d'avance.
- Pour l'analyse des risques, les animateurs doivent toujours partir de la base de revenu faible au niveau des jeunes pour dimensionner le montant du crédit.
- Les ***parents ou familles proches*** devraient également être sollicités pour garantir les jeunes. La garantie financière est la plus appropriée. Ils apportent une sorte d'épargne de garantie à leur profit. Sa comptabilisation doit être séparée de l'épargne de la personne garantie.
  Un « **programme portage-jeune** » peut être lancé par l'IMF. Il part du principe de garantir un jeune membre de famille à partir d'une portion d'épargne d'un adulte. ('je donne 10% de mon épargne pour garantir le prêt d'un jeune de ma famille'. Par exemple, pour accéder à un crédit de 100.000 Ar, le fonds de garantie peut être de 80.000 Ar. Un parent qui peut épargner 800.000 Ar peut le faire).
- Les « **amis des jeunes** ». Ils peuvent être de différents types :
  - Les *bienfaiteurs nationaux* comme les clubs de service (rotary, lions, jeunes chambres international). Les IMF peuvent les approcher. Ils peuvent cotiser pour lancer un « fonds de garantie » pour quelques jeunes dans les AC à titre d'essai[45].
  - La *diaspora*[46] : une campagne de sensibilisation est nécessaire. L'IMF doit être transparente et doit avoir la capacité de rendre compte. Des coûts y afférents peuvent être intégrés dans le montage financier.

[45] *Si un membre d'un club donne 10.000 Ar. Pour 20 membres, un club peut donner 200.000 Ariary. Ils peuvent garantir 2 ou 3 jeunes la-dessus. Ils peuvent également leur donner conseil et parrainer. Cette action leur donne également une image pour développer les initiatives économiques et des jeunes à Madagascar.*

[46] *Les membres de diaspora peuvent être mobilisés. Deux personnes peuvent facilement donner 20 euros chacune à titre de garantie pour permettre à un jeune malgache d'accéder au crédit.Les Ambassades peuvent être un canal pour y arriver.*

- Les *bienfaiteurs des pays du Nord*. Le mécanisme est quasi-identique à celui sur la diaspora. On peut créer une relation complémentaire : la personne qui fait un don peut visiter l'entreprise de jeune quand elle passe ses vacances à Madagascar[47].

- Pour les AC composées spécialement de jeunes, ces derniers doivent alimenter leur **épargne de groupe** avec une partie de leurs bénéfices. Une partie de cette épargne devrait être « bloquée » et rémunérée pour servir d'épargne de garantie pour eux. Les IMF peuvent également réfléchir avec eux dans quelle mesure ce fonds pourrait être utilisé pour garantir d'autres AC de jeunes.

Les IMF devraient mettre en place un mécanisme de **fonds de garantie**. Une **garantie dégressive au fil des cycles** pourrait être instaurée. La garantie peut être levée après un certain nombre de cycle (par exemple, après le cinquième cycle, en estimant que l'activité du jeune devient stable).

L'idée de creuser **« le fonds de garantie communautaire »** stipulée par la SNFR[48] est également à mettre en pratique. La mise en œuvre peut prendre différentes formes :

- Les jeunes ruraux cotisent dans un compte pouvant être logé dans une IMF. Le fonds récolté peut être utilisé comme fonds de garantie des jeunes dans une communauté comme à l'échelle d'une Commune ;

- Une Commune peut également organiser des activités de « fund raising » pour garantir les jeunes. La forme de levée de fonds peut être l'organisation d'une fête folklorique ou champêtre payante. Le fonds levé est à déposer dans une IMF et sert de fonds de garantie des jeunes. A ce moment, l'IMF est redevable à la Commune pour l'utilisation et la gestion du fonds.
  La taxe communale peut également être utilisée (taxe de roulage, taxe sur étal, …) pour servir de fonds de garantie. Néanmoins, une petite étude par rapport à la législation communale s'impose pour éviter les abus.

Il faudrait trouver la complémentarité de ce fonds avec le **FGM** (fonds de garantie mutualiste) déjà pratiqué par les IMF mutualistes au niveau de leurs agences ou unités régionale.

Les IMF ou le PNUD devrait mener une petite étude de faisabilité du **fonds de garantie, mais cette fois au niveau national**. Les partenaires potentiels comme les Ministères de la Jeunesse ou de la Population pourraient être approchés pour la mettre en place. Ce type de fonds de garantie pourrait être géré au niveau du PAFIM (en parallèle avec le FPR du programme PROSPERER) ou avec un fonds dédié comme le SOLIDIS. On devra néanmoins faire attention à la difficulté éventuelle d'avoir différentes entités qui interviennent dans la gestion de fonds de garantie. En effet, chaque entité pourrait avoir leurs propres procédures et il serait difficile de se mettre d'accord sur une procédure commune.

L'étude évoquée ci-dessus pourrait analyser le possible lien entre le fonds de garantie national et les fonds de garantie communautaires.

. Suivi

Le public de jeunes a besoin d'un **suivi très rapproché** de la part des animateurs, sur leurs activités mais également sur leurs associations de crédit. L'expérience du Ministère de la Jeunesse a montré que l'insuffisance de suivi des jeunes qu'il a financé a eu un impact sur la performance de leurs activités et le remboursement de leurs crédits.

Pour cela, une sorte de « **surcoût** » devrait être prévue pour la gestion du produit CAE destiné aux jeunes.

. Sur le produit même :

Il est important que le produit CAE destiné aux jeunes soit bien identifié et distinct des autres produits. Cette distinction ou segmentation permet d'éviter l'*effet ciseau* sur les autres produits de l'IMF. Donc, elle doit créer un produit « **CAE jeunes** », avec des attributs spécifiques (taux d'intérêt, de durée, montant, …).

. Mesure d'accompagnement :

---

[47] *Un bienfaiteur du nord peut payer facilement 50 euros à titre de « contribution à la création d'une entreprise dans un pays du sud », moyennant une campagne de communication appropriée. Le paiement peut se faire directement dans un compte d'IMF. Le jeune doit être identifié. Une des contraintes est que l'IMF doit pouvoir faire un compte-rendu périodique au contributeur et lui envoyer de temps en temps des informations et photos de l'entreprise du jeune. Le dispositif peut être géré sur un site web bien fourni.*

[48] *Stratégie nationale de finances rurales.*

Etant donné les « surcoûts » pouvant être engagés par les IMF, elles ont intérêt à monter un petit projet pilote pour promouvoir le produit « CAE jeunes » qui finance les charges complémentaires au démarrage du projet (financement des formations complémentaires, …).

6. CONCLUSION

Il est possible d'adapter le CAE en milieu rural et pour les jeunes. Les modalités ainsi que son mode de promotion et de distribution actuel devraient être modifiés.

Les modifications ne lui enlèvent pas le caractère risqué puisqu'il reste toujours un crédit sans garantie matérielle. Néanmoins, il est possible de compenses ces risques avec de nouveaux dispositifs de renforcement l'aspect social des structures des emprunteurs et d'apporter un dispositif financier (garantie financière) complémentaire.

Pour cela, l'éducation/formation n'est jamais négligeable. Les IMF doit y prêter plus d'attention et y injecter beaucoup de doses d'innovation en se faisant appuyer par des partenaires externes.

ANNEXES

ANNEXE 1 (t2) : LISTE DES PERSONNES RENCONTREES PAR LA MISSION

- RANOROVOLOLONA Louisette, Chargée de Programme, PNUD
- AGOKLA-DZOGBEDO Afi, Conseillère Technique Résidente, UNCDF
- BAH Alpha, Expert en Suivi-Evaluation, PNUD
- RAFANOHARANA Bakoly, Expert National, PNUD/PAFIM
- RAFANJAHARISOA Marie Victor, Associé au Programme, PNUD/PAFIM
- RAJOELINA Blaise, Coordinateur National, CNMF
- RAMPARANY Tiana, Coordinateur National Adjoint, CNMF
- RAZAFINDRASOA Marie Laurette, Responsable CAE, Réseau TIAVO Fianarantsoa
- RALAMBOHERY Eulalie, Responsable Opérationnelle, Mutuelle TIAVO, Fianarantsoa
- RATSIRINANTENAINA Helson Samuel, Directeur Administratif et Financier, TIAVO
- RAZAFINDRAINIBE Rahaja-Harijao, Directeur Général Adjoint, TIAVO
- THIMOTEE Elu, Président de la Commission de crédit TIAVO
- TSIHADINONDRAINY Setarisoa, Animatrice TIAVO
- YOUSSOUF Mahamoud, DirecteurGénéral, OTIV DIANA
- HASSAN, Directeur Général Adjoint, OTIV DIANA
- ROGER, Gérant, OTIV Ambilobe
- FIADANANA Ernest, Inspecteur, OTIV DIANA
- MANANA Marius, Inspecteur, OTIV DIANA
- SOARIZIKY Jeanne Elisabeth, Inspecteur, OTIV DIANA
- MICHEL, Agent de développement, OTIV DIANA
- RAJIABO, Agent de développement, OTIV DIANA
- BOUCHIRANY, Responsable Opérationnel, OTIV DIANA
- TONGAVELO Gildas, Animateur CAE, OTIV Diego
- FLOJEAN, Animateur CAE, Ambilobe
- ALI, Chef de fokontany Matiakoho, Ambilobe
- DAMASY Philibert, Adjoint au chef de fokontany, Matiakoho, Ambilobe
- RANDRIANANTENAINA William, Directeur Audit Interne et contrôle, OTIV Antananarivo
- ANDRIANOMENJANAHARY Andrianjaka, Directeur des Opérations, OTIV Antananarivo
- R. NAVALONA, Responsable marketing, OTIV Antananarivo
- RALIZAKA Clarke, Directeur d'agence, OTIV Tambatra Antananarivo
- ANDRIANARIMAHANINA Rojoniaina, Directeur Administratif et Financier, OTIV Antananarivo
- RAKOTONDRAVELO Nantenaina, Directeur Informatique, OTIV Antananarivo
- R. MALALA, Animatrice CAE, OTIV Ambanidia
- RAMANITRIRAISANA Vola, Animatrice Ambohimangakely
- RANDREZANIAINA Holy, Animatrice Ambohimangakely
- RANAIVOSON Anjara, Animatrice, OTIV Andravoahangy
- RAZAFINDRANINIBE Fanjaniaina, Animatrice OTIV Andrononobe
- RASEHENOARIJAONA Haingo, Animatrice OTIV Andrononobe
- RAZAFINDRANAIVO Vero, Animatrice OTIV Ambanidia
- RAVELOJAONA Vero, Animatrice OTIV Itaosy
- RAZAFIARINTSOA Christine, Animatrice OTIV Itaosy
- RAVAOARISOA Anne Marie, Animatrice OTIV Itaosy
- RAVELOARILALAO Jeannine, Animatrice OTIV Imerinafovoany
- RAKOTOSON Narindra, Animatrice OTIV Imerinafovoany
- RAVAOARISOA Anne marie, Animatrice OTIV Imerinafovoany
- RAVELOJAONA Haja, Chef de service Promotion Genre, Ministère de la Population
- R. HORTENSE, Chef de service Insertion sociale et économique, Ministère de la Jeunesse

ANNEXE 2 (t2) : CALENDRIER DE LA MISSION

Le calendrier de la mission se présente comme suit :

N°	Activité	semaines								Nombre jours	Dates
		1	2	3	4	5	6	7	8		
PREALABLE											
1	Signature du contrat										10/06/13
2	Recrutement enquêteurs									0,5	
3	Conception outils d'enquête (questionnaire, fichier de saisie)									2	
4	Formation enquêteurs									0,5	
5	Recueil documentaire									2	
6	Validation outils avec PNUD									0,5	
7	Conception rapport de démarrage, envoi									1	13/06/13
8	Mise au point de la mission (avec PAFIM, CNMF)									1	14/06/13
EVALUATION DU PRODUIT CAE											
9	Enquête sur Fianarantsoa									2+2 (déplacement)	18-21/06/13
10	Enquête sur Diego-Ambilobe									2+4	22-27/06/13
11	Enquête sur Antananarivo									3	28/6, 1-2/7/13
12	Dépouillement données, saisies									10	4-15/7/13
13	Restitution (première partie)									0,5	9/7/13
14	Traitement de données saisies									5	16-20/7/13
15	Analyse d'informations & tendance									3	22-24/7/13
16	Rédaction rapport évaluation produit CAE + envoi									3	25-28/7/13
EVALUATION D'IMPACT DU PRODUIT CAE											
17	Rédaction rapport évaluation d'impact + envoi									4	29-01/08/13
CAPITALISATION DU PRODUIT CAE											
18	Rédaction rapport capitalisation + envoi									4	02-06/08/13
19	Atelier de restitution (deuxième partie)								x>	0,5	
20	Rapport final								X>	1	

ANNEXE 3 (t2) : TABLEAU DES SUJETS DISCUTES AVEC LES IMF

Staff à voir par IMF	Durée	Thèmes et sujets à discuter
Directeur du réseau ou Directeur général	1 h	. Présentation de la structure et de l'organigramme . Présentation des opportunités et des menaces de l'environnement du CAE . Motif de promotion du CAE . Atout du CAE par rapport à la structure . Difficulté de la mise en œuvre du CAE . Intégration du CAE . Moyen à la disposition des agents CAE . Apport du CAE sur le plan organisationnel, produit, performance
Responsable opérationnel ou Responsable CAE	1 h 30	. Présentation du CAE : Prix, promotion, produit, placement . Formation des agents CAE : type, qualité, nombre . Supervision du CAE et des agents . Système de rapportage . Implication des élus . Profil des bénéficiaires et leur activité . Politique du crédit . Procédure en CAE . Contribution du CAE au PNB (produit net bancaire) . Veille méthodologique du CAE . Système d'évaluation des risques en CAE : profilage, catégorisation . Difficultés rencontrées au niveau du poste
Agent CAE ou animateur	1h 30	. Service financier : épargne – crédit . Service non-financier : Formation, séance d'apprentissage, coaching, FOAC[49] (modules dispensées, modules créées) . Organisation de l'agent : temps commercial, temps administratif . Gestion des relations avec les bénéficiaires . Difficultés rencontrées . Atouts du CAE par rapport aux autres produits
Responsable SIG	1 h	. Système de suivi-évaluation du CAE . Mode de reporting . Tableau de bord . Circuit d'information . Evaluation de la satisfaction du client du CAE
Responsable contrôle ou inspection	1 h	. Moyen du contrôle des agents . Système du contrôle spécifique au CAE . Les différents éléments émergeants sur le système de contrôle du CAE
Responsable formation	1 h	. Place de la politique de formation des agents du CAE dans la politique globale de la formation . Politique de formation du CAE : détail . Plan de formation du CAE . Budget de formation . Réalisation de la formation . Evaluation de la formation (efficacité, efficience, pertinence)
Responsable Administratif et Financier	30'	. Moyen financier pour le CAE : Ligne de crédit (proportion), budget fonctionnement (proportion) . Gestion administrative du personnel par rapport au CAE
Elus	30'	. Vision du produit CAE . Perspectives d'intégration du CAE dans le système mutualiste

[49] Formation des associations de crédit

ANNEXE 4 (t2) : REFERENCE DOCUMENTAIRE

Les documents consultés par le Consultant pour la réalisation de la mission.

- Méthodologie d'évaluation d'impact, F3E
- Rapport d'évaluation d'impact, VAHATRA
- Rapport d'évaluation d'impact, CDA/PAPM,
- Les sondages, supplément des cahiers français n°235, mars-Avril 1988, L'information de l'économie, Jean-Louis Boursin,
- La statistique sans formule mathématique, comprendre la logique et maîtriser les outils, Bernard PY, 2ème édition, Person Education
- Zoom microfinance, SOS Faim, décembre 2000, Etude d'impact : aperçu
- Zoom microfinance, SOS Faim, décembre 2000, Etude d'impact : DECSI Ethiopie
- Mesurer la transformation : évaluer et améliorer l'impact du microcrédit : praticien en Zambie (CETZAM, DFID), 2005
- Performance sociale, analyse de clientèle et impact auprès des Sanduk, Comores, Carine REBOUL, IRAM, Septembre 2006
- Focus note n°5, CGAP, Pérennité financière, ciblage des plus pauvres et impact sur le revenu : Quels compromis pour les institutions de microfinancement ? Mai 1997
- Analyse de l'impact du réseau CECAM, première année de l'étude, 203, Betty Wamplfler, Marc Roesch, Eliane Ralison, J. Ramiaramanana
- Analyser l'impact d'un projet de microfinance : cas de l'ADEFI Madagascar, Flore Gubert, François Roubault, AFD, 2005
- Evaluation d'impact mené par le praticien : Test au Mali, Monique Cohen, USAID, 1998
- Evaluation d'impact du CAE de Vola Mahasoa, TIAVO et Haingonala, par Gama Consult, 2000
- Mesurer la transformation : améliorer et évaluer l'impact du microcrédit, Cas de CEYZAM, Zambie, Susy Cheton, Larry Read, Suzy Salib, Rodger Voorhies, James Copestake
- Technique financière de développement, Epargne sas frontière, Mars 2003 : enjeu de la mesure d'impact des IMF (CERISE), Analyse d'impact ou démarche marketing (Yann Gauthier), état des lieux de la mesure d'impact des IMF (Rédaction), de l'impact à la viabilité sociale (Marc Berger)
- Méthodologie d'évaluation d'impact du crédit, APEM, Cabinet Mazoto, 1999
- Etude d'impact des CVECA au pays Dogon, Mali, Korotoumou Ouattarra, Geneviève Nguen, Claudio Gonzales Vega, ouglas Graham, CIDR, 1997
- Etude comparée de l'impact économique des systèmes de crédit rural, SYDEC, François Doligez, 1998, IRAM
- Evaluation d'impact des programmes de microfinance, Etude de cas de Haiti, Kenya, Malawi, Nigeria, FENU, 2003
- Financement de l'agriculture, quelle contribution de la microfinance ? Le cas de Madagascar, Cecile Lapenu, 2001
- Outil d'évaluation de la pauvreté en microfinance, CGAP, Outil technique n°5, Carla Henry, Manohar Sharma, Cecile Lapenu, Manfred Zeller, Mars 2003
- The impact of microfinance, Presentation for microfinance donors, CGAP, 2003
- Connaitre la clientèle des IMF : outils d'analyse pour les praticiens de microfinance, AIMS (Assesing the impact of microenterprise services), SEEP Network, Cancade Nelson, 2001
- Improving the impact of microfinance on poverty, Action research program, IMP-ACT, Working paper no1 to 11, 2000-2005
- Viabilité et impact de la microfinance, Bian et perspectives, IRAM, 2001
- Note technique concernant la relation entre les études de marché et les évalutions des impacts des programmes dans le secteur de financement, Marie Cohen, AIMS, 1999
- Vulnérabilité, risques, actifs et émancipations, l'Impact de la microfinance sur la réduction de la pauvreté, UWFT et Microsave Africa, 1999
- Atelier Impact Forum d'Agen, BIM no95, Christine Poursat, 2000
- Renversement méthodologique de l'évaluation d'impact : le système interne d'apprentissage, Cyril Fouillet et Isabelle Guerin, 2005

ANNEXE 5 (t2): QUESTIONNAIRE D'ENQUETE DE SATISFACTION DES CLIENTS

Si on vous demande d'apprécier le CAE mettez 'X' à votre réponse

	Lamentable	Insatisfaisant	Commeci, comme ça	Satisfaisant	Très satisfaisant	Raison	Observat°
Emprunt :							
Montant du crédit							
Durée du crédit							
Taux d'intérêt							
Fréquence de remboursement							
Délai de carence							
Garantie							
Autres ….							
Epargne :							
. Epargne forcée							
. Epargne volontaire							
. Taux d'intérêt							
. Période d'obtention							
Education :							
. Santé							
. Nourriture							
. Economie							
. Développement personnel							
. Gestion							
. Savoir emprunter et épargner							
Vie d'association :							
. Formation du bureau							
. Formation de chaque membre							
. Savoir résoudre des problèmes							
. Autre …..							
Relation avec l'IMF :							
. Accueil							
. Communication							
. Contrôle et suivi							
. Recouvrement							
. Savoir répondre au besoin							
. Respect							
Autre ……							

ANNEXE 1 (t3) : COMPTES-RENDUS DES VISITES DES AUTORITES ET DES MARCHES

COMPTE-RENDU DE VISITE DE MARCHES ET D'AUTORITES		
Lieu : AMBOHIDRATRIMO	Date : 04.07.2013	Personne interviewée : Mr Eugène, distributeur de ticket

Aspect économique :

. Jour de marché : tous les samedis
. Problèmes de marché : pas de problème d'approvisionnement, mais lieu de vente trop petit
. Population : paysans, agriculture pouvant subvenir à leurs besoins
. Produits et marchandises :
- Abondance de marchandises : les produits d'alimentation sont diversifiés grâce aux activités agricoles des paysans. La Commune ne joue pas tellement le rôle moteur là-dessus
- La qualité des produits (agricoles) sur le marché s'améliore, grâce aux techniques prodiguées lors de la formation des membres de CAE
- La quantité des produits d'alimentation écoulés sur le marché est suffisante, selon lui.
- Provenance de produit d'alimentation : sur place et venant d'autres zones (exemple : riz de Mahitsy)

. Comparé à auparavant (5 ans passé), on peut dire que le marché a un peu plus de capacité d'approvisionnement de la population. Un progrès a été constaté sur cet aspect.
. Perception du CAE (selon lui) :
- Des emplois ont été créés grâce au CAE, dans les domaines commercial et agricole.
- Le CAE touche le domaine d'achat-revente uniquement, mais pas de transformation ; ce qui ne permet pas de récupérer ou transformer les produits périssables.

. Complémentarité : les intermédiaires aident les vendeurs à écouler leurs produits.
. Les vendeurs ont le pouvoir d'augmenter le prix. L'offre et la demande fixent les prix.

Aspect financier

. Prêteur connu dans la commune : banque BOA et OTIV.
. En termes de satisfaction, la Commune n'a pas d'information. Il a remarqué que l'OTIV a organisé une campagne de sensibilisation au marché.
. Crédit et épargne :
- Le montant prêté est trop faible. Rien à signaler pour l'épargne
- Les femmes locales peuvent accéder au crédit
- Décision d'accès au crédit : la femme peut jouir le droit de prendre du crédit mais doit toujours demander l'avis de son mari

. Changement apportés par le CAE : le nombre de femmes qui n'ont rien à faire est en diminution.
. Equilibre de genre : il constate que les statuts de l'homme et de la femme n'est pas égal, mais la femme a sa place dans la communauté.
. Respect de loi et règlement local : inchangé
. Les femmes membres de FITAFI (CAE) ont toujours respecté leurs obligations (cotisation, réunions fokontany, …)
. Association de femmes : la commune n'en donne pas tellement d'importance, mais pour chaque « 8 Mars », on fait le nettoyage global de chaque fokontany.
. Relation homme-femme à cause du CAE : on ne constate pas d'inconvénients sur le comportement des hommes.

Aspect infrastructure

. L'infrastructure de marché a été construite vers 2000. Il n'y avait plus d'amélioration par la suite.
. La commune aimerait avoir des infrastructures sanitaires.

COMPTE-RENDU DE VISITE DE MARCHES ET D'AUTORITES		
Lieu : ANALAKELY AFOVOANTSENA	Date : 04.07.2013	Personne interviewée : Mr Andriantsalama Eric, Chef de marché

Aspect économique :

. Jours de marché : tous les jours. Le samedi est libre. Pour le marché de Pochard, les jours de marché sont jeudi et vendredi
. Problèmes : les vendeurs informels sont nombreux. Ils ne paient pas de tickets. Leur niveau de vie est trop bas.
. Abondance de marchandises : les marchandises sont en surabondance, surtout les produits importés qui sont moins chers, tuant les produits locaux (arts malagasy, …)
. Alimentation : en quantité suffisante au niveau du marché

Aspect financier :

. Prêteurs : il connait les banques. Il connait de loin ce que l'OTIV fait, en tant que microfinance
. Associations: Il n'y a pas d'associations de femmes spécifiques, mais seulement les associations de vendeurs aux pavillons.

Aspect infrastructure

. Le marché est assez vétuste (pavillon, vendeurs d'aliments). Chaque vendeur fait la réfection de son point de vente.

COMPTE-RENDU DE VISITE DE MARCHES ET D'AUTORITES		
Lieu : MAHAZO	Date : 05.07.2013	Personne interviewée : Mme Voahangy, Secrétaire du fokontany

Aspect économique

. Jours de marché : tous les jours. Les paysans arrivent très tôt le matin, mais irrégulièrement
. Problème : le lieu de vente n'existe pas formellement. Chacun cherche sa place.
. Approvisionnement : les produits agricoles sont approvisionnés par les paysans aux alentours. Les vendeurs sont majoritairement détaillants.
. Ce sont des « petits » vendeurs qui sont recensés. Il n'y a pas tellement de surabondance de marchandises.
. Alimentation : les produits d'alimentation sont suffisants car c'est pour les gens de couche moyenne. Ceux qui ont des voitures ne s'approvisionnent pas sur place (mais à Analakely)
. CAE : la personne enquêtée ne connait pas le CAE. Mais le nombre de personnes, surtout les femmes, demandant des certificats de résidence augmente pour des raisons de prêt en microfinance et de petit commerce.
. Equilibre homme-femme : selon elle, on a un équilibre mais pas vraiment égal
. Il n'y a pas d'association de femmes dans le fokontany.

COMPTE-RENDU DE VISITE DE MARCHES ET D'AUTORITES		
Lieu : AMPITATAFIKA	Date : 06.07.2013	Personne interviewée : Mr Roger Randrianirina, Responsable du marché

Aspect économique :

. Jours de marché : tous les jours.
. Lieu de vente : chaque vendeur a un lieu fixe, sauf pour les marchands ambulants (sambos, beignets, insecticides)
. Niveau de vie des gens du fokontany : la majorité a un niveau de vie moyen
. Approvisionnement : les produits sont en abondance grâce à la mise en place de nouvelles infrastructures de marché (depuis un an)

. Alimentation : les produits d'alimentation sont en abondance. Le marché est alimenté par les paysans riverains
. CAE : la personne enquêtée ne connait pas le CAE ainsi que les changements apportés au marché par le CAE.

Aspect infrastructure

. Depuis 2012, le marché a été agrandi avec 3 bureaux, 15 pavillons, 1 hangar. La STAR a donné 150 parasols
. Problème : le problème n'est pas au niveau de l'infrastructure mais au niveau de l'insécurité
. Proposition : la personne demande à ce que les IMF sensibilisent les vendeurs sur les lieux mêmes.

COMPTE-RENDU DE VISITE DE MARCHES ET D'AUTORITES		
Lieu : ITAOSY	Date : 05.07.2013	Personne interviewée : Mr Charles, Chef de marché

Aspect économique :

. Jours de marché : tous les jours. Pour le marché communal : samedi
. Problème de marché : insuffisance d'espace de vente. Les vendeurs se sont mis au bord de la route.
. Activités économiques de la population : commerce, élevage
. Marchandises : les marchandises ne sont pas abondantes. Les vendeurs achètent à Anosibe. Il n'y a pas de « tsenan'nytantsaha (marché des paysans) ». La plupart des petits commerçants sont acheteurs pour revente directe.
. Problème sur les activités : le fonds de roulement des vendeurs est insuffisant.
. CAE : il ne connait ni le CAE ni l'OTIV.
. Lien vendeurs-intermédiaires : la plupart des vendeurs sont intermédiaires. Les vendeurs producteurs sont en nombre limité.
. Capacité d'augmentation de prix : le prix est fixé suivant la disponibilité des marchandises (loi de l'offre et de la demande).

Aspect infrastructure

. La Commune ne dispose pas d'espace pour étendre le marché.

COMPTE-RENDU DE VISITE DE MARCHES ET D'AUTORITES		
Lieu : ANOSIBE	Date : 04.07.2013	Personne interviewée : Mr Andrianarisoa Ranaivo, Chef de marché

Aspect économique :

. Jours de marché : tous les jours.
. Marchandises : Abondance de marchandises, surtout des produits agricoles, produits importés, tissus, ….
. Problème : l'espace de vente est trop étriqué, causant des conflits entre les vendeurs quand certains empiètent sur l'espace des autres.
. Mode de vie : on a l'impression que les gens vivent bien à cause du dynamisme du marché
. Alimentation : les produits d'alimentation sont en quantité suffisante.
. CAE : il ne connait pas le CAE. Mais, il connait l'OTIV en tant qu'IMF.

Aspect infrastructure :

. L'infrastructure est construite dans les normes. Mais l'espace de vente n'est plus suffisant. Les marchands n'ayant pas trouvé de place pratiquent le commerce sur étal au bord de la route.

COMPTE-RENDU DE VISITE DE MARCHES ET D'AUTORITES		
Lieu : ANDRAVOAHANGY	Date : 04.07.2013	Personne interviewée : Mr Rindra, Chef de marché

Aspect économique :

. Jours de marché : tous les mercredis. Néanmoins, certains marchands opèrent tous les jours.
. Problème des vendeurs : les fonds de roulement des vendeurs ne sont pas suffisants, ce qui les empêche d'étendre leurs activités.
. CAE : il ne connait pas le CAE. Mais, il sait que l'OTIV est une IMF.

Aspect infrastructure :

. L'espace est clôturé. Néanmoins, certains vendeurs ne veulent pas opérer à l'intérieur de peur de ne pas pouvoir vendre. Ils s'installent à l'extérieur (le long du trottoir) pour happer en premier les clients.

COMPTE-RENDU DE VISITE DE MARCHES ET D'AUTORITES		
Lieu : AMPASAMPITO	Date : 04.07.2013	Personne interviewée : Mr Richard, Responsable dans le fokontany

Aspect économique

. Jours de marché : tous les jours.
. L'aire de marché est assez rétrécie
. Problème des vendeurs : Les vendeurs font de l'achat-revente. Ils ne sont pas producteurs (même pour les produits agricoles). Leurs fonds de roulement n'est pas suffisant.
. Sources de revenus et mode de vie : la plupart des vendeurs sont des gargotiers et des marchands de beignets et épiciers. Leur niveau de vie est moyen.
. Alimentation : les produits d'alimentation ne sont pas diversifiés faute de fonds
. CAE : il ne connait pas le CAE. Mais, il connait l'OTIV.

Aspect infrastructure :

. La gare routière nouvellement réhabilitée embellit la ville. Ainsi, plus de personnes circulent ; ce qui dynamise le marché.

COMPTE-RENDU DE VISITE DE MARCHES ET D'AUTORITES		
Lieu : TALATAMATY	Date : 06.07.2013	Personne interviewée : Mr Michel, Responsable dans le fokontany

Aspect économique :

. Jours de marché : tous les jours pour le marché des paysans (dès l'aube à 7h30), relayé par les autres vendeurs.
. Problème de marché : les vendeurs sont des intermédiaires (vendeurs des produits agricoles). L'espace de vente est étriqué, alors que divers articles et marchandises y sont vendus.
. Activité lucrative de la population : agriculture, élevage, commerce
. Marchandises : PPN cherché en ville par les vendeurs. Il en de même pour les autres articles comme les produits cosmétiques, habits, friperie.
. Produits d'alimentation vendus : les produits agricoles viennent des paysans environnants. Ils sont en quantité suffisante.
. Prix des marchandises : au moment de la récolte, le prix de marchandises diminue puisque les concurrents sont nombreux.
. Accessibilité du crédit par les femmes : il pense que les femmes n'ont pas de problèmes pour emprunter

Aspect infrastructure :

. L'espace d'extension du marché n'existe plus.

COMPTE-RENDU DE VISITE DE MARCHES ET D'AUTORITES		
Lieu : AMBILOBE	Date : 25.06.2013	Personnes interviewées : MM Ali, chef fokontany et DimasyPhilbert, adjoint

Aspect social :

. Réunion : Tous les mercredis, deux (2) associations de crédit CAE font leurs réunions d'éducation et de collecte dans une salle au sein du bureau du fokontany. Elles ont d'ailleurs participé à la construction de ce bureau de fokontany en apportant 50.000 Ariary.

. Perception des interviewés sur le CAE :

- Le fokontany est fier d'avoir les femmes faisant du CAE, en étant invité chaque année par l'ensemble de ces femmes dans la cérémonie officielle de nouvel an et en tant que « ray aman-dreny ».
- Ils pensent que les femmes entreprenantes dans le CAE contribuent à diminuer le niveau de difficulté des hommes pour nourrir leurs familles
- Ils voient que l'esprit de débrouillardise des femmes se développent.
- Ils assistent à la cérémonie de déblocage de fonds des associations de crédit CAE mais n'ont jamais eu reçu des invitations pour traiter des problèmes des associations de crédit.
- Ils voient que les femmes bénéficiaires de CAE suivent « l'effet de mode ». En effet, dans le fokontany, le signe d'aisance sociale d'une famille est la capacité de mettre les enfants dans une école privée.

Aspect économique :

. Le nombre de commerçants augmente. Les types de produits qui se sont multipliés sont les beignets et d'autres aliments cuits.

. La taxe de la commune augmente grâce à l'augmentation en nombre des commerçants. Il en est de même au niveau des fokontany (avec la délivrance du certificat de résidence, nécessaire pour accéder au crédit)

. Les femmes ont développé une stratégie de diversification quand un type de marchandise est en surabondance. En outre, certaines d'entre elles vendent dans les communes environnantes.

Souhaits :

. Ils souhaitent que :

- l'OTIV leur fasse un peu plus de communication, par exemple annuellement pour savoir où on en est en microfinance dans leur communauté.
- les hommes aient un accès large au CAE.
- L'OTIV continue à promouvoir le CAE malgré la présence du nouveau concurrent comme le PAMF.

COMPTE-RENDU DE VISITE DE MARCHES ET D'AUTORITES		
Lieu : DIEGO	Date : 24.06.2013	Personne interviewée : Mr Richard, Commune urbaine

Aspect économique :

. Jour de marché : tous les jours, mais surtout le jeudi

. Pratique de vente courante : certains vendeurs producteurs (paysans) écoulent leur produit à crédit auprès des intermédiaires. Les intermédiaires qui n'ont pas assez de fonds de roulement n'arrivent pas à honorer rapidement leurs engagements. Certains sont même insolvables. Les premiers (paysans) ont du mal à les recouvrer.

. Beaucoup de commerçant ont recours au crédit

. Marchandises : les marchandises au marché proviennent des zones environnantes, hormis les légumes qui viennent d'Antananarivo, après que la zone d'Antsalaka s'est convertie en production de khat.

. CAE ou Caisse féminine : il ne connait pas le CAE. Il a dit que l'OTIV n'en a pas fait communication.

. Prix des marchandises : quand les produits se raréfient, leur prix augmente.

. Les vendeurs et les intermédiaires ne se complètent pas. Ils agissent pour leurs propres profits individuellement.

Aspect infrastructure :

. Les routes doivent être réhabilitées pour redynamiser les échanges surtout économiques avec les autres régions. Le contrôle de tonnage doit être mis en place.

COMPTE-RENDU DE VISITE DE MARCHES ET D'AUTORITES		
Lieu : FIANARANTSOA SAHAMBAVY	Date : 20.06.2013	Personnes interviewées : - Ramanana Michel, Animateur de développement, CR Sahambavy - Randrianasolo Ernest, Président du Conseil communal

Aspect économique :

. Jours de marché : mercredi et dimanche. Les autres marchés environnants sont à Sandrandava, Taindambo, Androy et Ambalakely
. Problèmes rencontrés : La place du marché est trop étriquée. Les vols à la tire et les pickpockets sont assez nombreux. La route vers Sahambavy s'est dégradée.
. Revenus : les gens font de l'agriculture et de l'élevage.
. Disponibilité alimentaire : au marché, on trouve tous les produits pour l'alimentation de la population (agricole, importés, …).
. Riziculture : les paysans cultivent du riz deux fois par an. Les surplus de productions sont mis en magasin de stockage de type GCV (grenier commun villageois).
. Emplois : en plus de l'agriculture et du commerce, une frange de la population peut être employée par les entreprises sur place, ce qui diminue le chômage.
. Connaissance du CAE :
  - ils connaissent le CAE. Ils pensent que le nombre de bénéficiaires de CAE a augmenté.
  - le CAE est seulement destiné au commerce (achat-revente) mais ne s'applique pas sur la transformation pour créer de la valeur ajoutée sur les produits.
. Les commerçants et intermédiaires se complètent.
. Les commerçants ont la possibilité d'augmenter les prix quand les marchandises sont rares.

Aspect social :

. Sécurité : le calme règne grâce à l'existence d'un poste fixe de gendarmerie.
. Renforcement de capacités : avec la promotion des OP (organisation paysanne de base), les bénéficiaires reçoivent des paquets de formation technique (avec le programme PROSPERER, …)
. Relation homme-femme au foyer : les femmes avec CAE sont respectées par leurs maris car elles allègent leurs charges familiales.
. Foncier : beaucoup de cas de litige foncier ternit l'accès à la terre.
. Associations des femmes : il existe quelques associations de femmes dynamiques dans la Commune. Elles font une manifestation pendant la fête nationale (participation au défilé) et le 8 mars. Une femme est même partie en Afrique du Sud dernièrement pour défendre la cause des femmes. Certaines associations se spécialisent dans la santé.
. Capital politique : Deux femmes dans la Commune souhaitent présenter leur candidature à la députation prochainement.

Souhaits :

Ils souhaitent que (i) les procédures soient accélérées, (ii) le taux d'intérêt soit diminué.

ANNEXE 2 (t3) : COMPTES-RENDUS DES FOCUS GROUPS

COMPTE-RENDU DES FOCUS GROUPES		
Lieu : ITAOSY	Date : 02.07.2013	AC : 6

Les AC (associations de crédit) interviewées :

Noms AC (Fitafi)	Nombre membres	Année de collaboration	Nombre cycles
Rahari	5	2010	6
Ambanimaso	6	2011	6
Raozy	2	2011	5
VononaHiavotra	3	2011	5
Fahasoavana	3	2011	5
Lahatra	3	2011	6

Aspect économique du CAE :

. *Raisons d'adhésion au CAE* : les membres d'AC veulent que chacune puisse améliorer son niveau de vie, en augmentant l'envergure de ses activités et le niveau de son fonds de roulement.
. *Liens au sein de l'AC* : les membres se conseillent mutuellement. Elles s'entraident financièrement surtout en cas d'impayé. Sur le plan commercial, il n'y a pas tellement de concurrence (activités et articles différents, points de vente pas trop proches entre eux).
. *Avantages économiques apportés par le CAE* : augmentation du volume des marchandises, extension des activités, capacité de constitution d'épargne
. *Problèmes sur le marché*: la mévente se passe pendant la période de janvier à mars. Les recetteset les marges diminuent. Le remboursement est difficile.
. *Solutions utilisées* : en cas de mévente et de problème de remboursement, les femmes doivent faire d'autres activités complémentaires ou ponctionner une partie du salaire de leurs maris pour le remboursement. Elles préfèrent ne pas mobiliser leur épargne.

Aspect social

. *Avantages sociaux apportés par le CAE* : même en difficulté, les femmes sont contentes de s'entraider entre elles. Les réunions fréquentes tissent les relations entre les membres et chassent l'esprit de mauvaise foi.
. *Problèmes sociaux rencontrés avec le CAE* : des comportements d'agressivité naissent quand certaines femmes membres ne respectent pas les odes des réunions. Il en est de même quand elles ne font pas face à leurs engagements de rembourser.
. *Motif de départ de certains membres d'AC* : changement de lieu de résidence, de vente, fuite (refus de payer l'argent des cautions)
. *Bureau* d'AC (ou comité de gestion) : pour éviter la surcharge de secrétariat, les autres membres essayent de l'aider. Parfois, elle est remplacée par d'autres. La fonction de présidence n'est pas considérée comme lourde, même si elle est budgétivore (utilisation de téléphone, pour la convocation et autres prises de rendez-vous).
. *Règlement intérieur* : pour le moment, le niveau de retard des AC n'est pas important et le règlement intérieur est senti comme bien adapté et moins contraignant.
. *Education / formation* : l'animatrice impulse la réflexion et les membres continuent la discussion entre elles. Les séances d'éducation ne sont pas vues comme systématiques par les AC.
La formation sur l'initiation à l'informatique (avec le Programme BABEO) a été fortement appréciée par les membres d'AC. Certaines ont regretté d'être frappées de limite d'âge.
. *Relation entre époux :* les femmes membres de CAE informent leurs époux de l'activité de CAE et co-décident avec eux.
. *Services fournis par l'IMF :* tous les services ont été déclarés satisfaisants : accueil, suivi, respect, délai de carence ...

Aspect financier

. *Fonds de l'AC* : les AC ne connaissent pas très bien la possibilité d'utilisation de leur fonds auprès de l'IMF. Ils ne savent pas si c'est de l'épargne du groupe ou de la « ristourne » sur crédit (pourquoi ce n'est pas disponible, à quoi sert, ….). Ils ne savent pas si l'épargne est rémunérée ou non auprès de l'IMF.

. *Importance des volets du CAE* : les trois volets (crédit, épargne, éducation) sont tous considérés par les bénéficiaires CAE comme importants.

. *Appréciation du montant de crédit* : Appréciation moyenne de la part des AC. Les AC se plaignent de l'augmentation du taux d'intérêt de 13% à 18% à un moment donné.

Souhaits :

. *Crédit* : Allonger la durée de remboursement, suivant l'importance du capital, augmenter le montant du prêt.

. *Formation :* Les membres souhaitent que l'IMF organise des sessions de formation groupée sur des thèmes comme le marketing ou l'amélioration de la technique de vente.

. *Assurance santé* : les membres veulent qu'elles bénéficient également de l'assurance santé comme les autres membres de l'OTIV.

Effets/impacts ressentis par les bénéficiaires :

. *Fidélité des clients* :
- Cas d'un membre d'AC pratiquant la coiffure : ses clientes apprécient la qualité de son service (coiffure). Elles préfèrent l'attendre si elle n'est pas disponible de suite.
- Cas d'une gargotière : les clients qui sont toujours pressés lui restent fidèles et apprécient les menus qu'elle propose.

. *Esprit d'émulation et d'innovation :* le développement du CAE a fait augmenter le nombre de commerçants concurrents ; ce qui incite l'esprit d'innovation et la sauvegarde de la qualité

. *Création d'emploi* : les membres interviewés pensent que vu le montant du capital emprunté, elles ne peuvent pas encore créer de l'emploi pour leur entourage

. *Détente en réunion* : Pour certains membres, les réunions de leur AC sont des occasions de détente.

. *Equilibre hommes-femmes* : suite aux échanges préalables avant de contracter l'emprunt, leurs maris ne posent pas de problèmes pour le CAE. Ils les conseillent même. Ils portent cautions dans des occasions exceptionnelles.

. *Infrastructures* : les infrastructures créées autour de leurs aires de vente ont fait augmenter le nombre de clients (la réfection du canal chasse les mauvaises odeurs et attire plus de clients).

COMPTE-RENDU DES FOCUS GROUPES		
Lieu : AMBILOBE	Date : 25.06.2013	AC : 6

Les AC (associations de crédit) interviewées :

Noms AC	**Nombre de membres**	**Année de collaboration**
Tongasoa	7	2006
Mahavita	9	2006
Mifankatia	7	2006
Tafita	13	2006
Mitambatra	13	2006
Mahatoky	12	2011

Aspect économique du CAE :

. *Avantages du CAE* : C'est facile de trouver du marché en étant ensemble avec les autres femmes. Le marché est dynamique.
. *Problèmes recensés* : le surendettement et la cavalerie tuent les groupes et associations de crédit.

Aspect social :

. *Avantages sociaux apportés par le CAE* : crédit, épargne, formation
. *Autres avantages* : réputation : lors du 8 mars, les femmes CAE font de la manifestation comme les autres associations. Au nouvel an, les AC se regroupent pour faire la fête et inviter l'OTIV et les autorités. Ce qui est important est le « fait d'être ensemble » (nyfiarahana no tenazava-dehibe).
. *Fonctions de bureau* : avantages : cela permet d'accroitre le savoir-faire organisationnel
. *Règlement intérieur* : il crée de la discipline interne et incite à faire des efforts.

Aspect financier :

. *Capital :* Le montant du crédit n'est pas suffisant et gêne parfois le remboursement.
. *Intérêt* : Le montant des intérêts est trop important. Il faut vendre beaucoup pour bien faire face aux échéances.

Résumé des aspects les plus importants, selon les représentants d'AC :

. Offre de l'IMF : le plus important est le crédit

Souhaits :

. Augmenter le montant du crédit de l'AC
. Allonger la durée de crédit ainsi que la fréquence de remboursement (le remboursement hebdomadaire est trop rapide).
. Revoir les intérêts à payer par les AC

COMPTE-RENDU DES FOCUS GROUPES		
Lieu : AMBOHIMANGAKELY	Date : 01.07.2013	AC : 2 puis 4 autres

Les AC(associations de crédit) interviewées :

Noms AC (Fitafi)	**Nombre membres**	**Nombre cycles**	**Observations**
Mivoatra	6	12	3 membres sorties, 1 revenante
Mirindra	3	11	
Aina (Anjepy)		12	
Tsinjosoa		8	
Safidy (Anjepy)		1	

Aspect économique du CAE :

. *Avantages économiques du CAE* : grâce au CAE, les membres d'AC ont pu accéder au crédit, étendre leur exploitation (couture et petit commerce). De nouveaux clients ont été identifiés.
. *Problèmes rencontrées (sur le marché)* : la période de mévente s'étend actuellement. Certains clients suspendent leurs commandes (couture).

Aspect social du CAE :

. *Avantages sociaux du CAE* : grâce au CAE, les membres d'AC ont pu connaitre davantage de gens, mieux gérer leurs activités, mieux partager leur expérience et avoir le retour d'expériences des autres.
. *Education/formation :* les membres disent qu'elles ont eu besoin de formations, surtout sur le thème touchant la relation avec la clientèle et la vente.

. *Relation au foyer* : les relations entre époux sont bonnes. La paix sociale entre époux est constatée (très peu de disputes). Les femmes demandent autorisation à leurs époux avant de prendre des décisions sur leurs crédits CAE.
. *Effets :* Les enfants sont en bonne santé.

Aspect financier du CAE :

. *Epargne :* l'épargne est parfois utilisée pour compléter les montants de quelques échéances. Les membres constatent que leurs niveaux d'épargne diminuent à cause de la conjoncture actuelle.

Souhaits :

. *Durée de crédit* : demande de rallonge de la durée de crédit au-delà de 8 mois.

COMPTE-RENDU DES FOCUS GROUPES		
Lieu : FIANARANTSOA	Date : 20.06.2013	AC : 8

Les AC (associations de crédit) interviewées :

Noms AC	**Nombre membres**	**Année de collaboration**	**Nombre cycles**	**Observations**
Hasina	4	2010	3	
MirayHina	4	2010	3	1 membre sortant
Mahafaly	5	2013	1	
Tombotsoa	6	2013	1	
Ezakamiray	5	2013	1	
Fanavotantena	4	2012	2	1 membre sortant
Faneva	5	2010	2	
Ambinintsoa	5	2013	1	
SoaMiaradia	8			
Soaiombonana				
Tambatra				
Avotra				

Aspect économique du CAE :

. *Raison de faire du CAE*: grâce à l'animation dans le fokontany.
. *Avantages économiques du CAE* : le crédit fournisseur n'est plus pratiqué. Les articles vendus sont plus diversifiés.

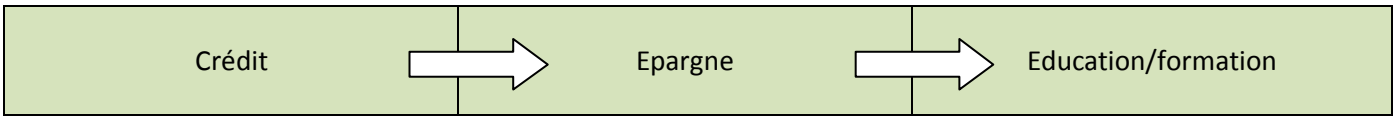
Aspect social du CAE :

. *Raisons de sorties des membres* : changement de domicile, inadaptation de fréquence de remboursement (le remboursement hebdomadaire est trop rapide).
. *Raison de retour des autres membres :* leurs problèmes ne sont pas résolus ailleurs
. *Avantages sociaux du CAE* : les membres sont en bonne entente et s'entraident.
. *Organisation :* certains acceptent leurs fonctions de comité de gestion mais sont parfois absents.

Aspect financier du CAE :

. *Remboursement :* certains membres ne se préparent pas aux remboursements et gênent les autres membres en cas d'impayé.

Résumé des priorités, selon les représentants d'AC :



Critiques :

. *Crédit :* le montant du crédit est trop faible. Il couvre la moitié des besoins. La durée est trop courte. L'intérêt exprimé en pourcentage semble faible mais reste important en valeur absolue. Le déblocage est tardif parfois. Le montant du crédit octroyé est trop faible.
. *Epargne* : ce n'est pas rémunéré contrairement à ceux des autres membres Tiavo
. *Education :* les gens interviewés pensent qu'il n'y a pas d'éducation. On ne parle que des problèmes
. *Mode de recouvrement* : le recouvrement n'est pas respectueux. Les animateurs utilisent la violence verbalesur les lieux de vente et crée un sentiment de frustration chez les bénéficiaires.
. *Tons des agents* : parfois, certains agents ne respectent pas les clients (haussement de ton) sans qu'on ne sache les raisons.
. *Festivités* : les AC n'ont pas d'argent pour faire la fête quand un cycle est terminé.

Souhaits :

. *Epargne* : l'épargne ne devrait pas être obligatoire mais volontaire. L'épargne devrait être rémunérée.
. *Pénalités de retard* : ils demandent de supprimer les pénalités de retard, surtout celles qui sont liés à la durée d'impayé. Ils souhaitent qu'elles ne soient pas appliquées si les causes de retard sont externes.
. *Formation* : certaines AC veulent avoir plus de formation en gestion et en organisation associative.
. *Intérêt* : le taux d'intérêt devrait être abaissé.
. *Forme de visite* : les visites ne devraient pas être sur les lieux de vente puisque les voisins pensent que les membres d'AC sont insolvables.

Informations complémentaires de leur part:

. *Jours de marché :*mardi et vendredi pour Fianarantsoa
. *Problèmes au niveau du marché* : les marchands n'ont pas de place fixe au marché.
. *Société* : les gens sont actuellement en difficulté sur tous les plans.
. *Abondance des marchandises* : les marchandises sont en abondance (produits agricoles, alimentaires, …), mais les membres des AC pensent que n'est pas grâce à eux.
. *Perception de l'apport du CAE sur l'emploi* : ils pensent que le CAE a créé de l'emploi mais les problèmes des bénéficiaires persistent toujours.
. *Domaines de création d'emploi* : élevage, agriculture, commerce
. *Complémentarité des vendeurs et intermédiaires* : rien
. *Maîtrise des prix* : selon les représentants des AC, ils n'ont pas tout le pouvoir de faire augmenter les prix
. *Les acteurs de la finance* : banques, microfinance, usuriers (comme les employés du Trésor).
. *Décision sur le CAE* : les femmes peuvent décider de faire le CAE toutes seules, mais pour la paix conjugale, elles demandent toujours les avis préalables de leurs maris.
. *Apport du CAE sur le comportement des maris* : rien de spécial. Les maris aident toujours les femmes à nourrir leurs familles.

COMPTE-RENDU DES FOCUS GROUPES		
Lieu : FIANARANTSOA	Date : 20.06.2013	AC : 7

Les AC (associations de crédit) interviewées :

Noms AC	Nombre membres	Année de collaboration	Nombre cycles	Observations
Fanavotantena	5	2012	3	1 sortant, 2 revenants
Fanasina	3	2008	4	2 sortants
Hery	9	2009	4	
Miharyvolasoa	5	2011	3	
Fihariantsoa	5	2003	10	
Tahina	5	2010	6	
Meva	4	2011	4	

Aspect économique du CAE :

. *Raison de faire du CAE*: projet de brasser un plus de fonds dans les activités économiques.

Aspect social du CAE :

. *Raisons de sorties des membres* : changement de domicile, non adaptation de la fréquence de remboursement aux cycles de revenus.
. *Raison de retour des autres membres :* licenciement de l'animatrice qui a causé des problèmes au sein des AC
. *Avantages sociaux du CAE* : condoléance et cotisations en cas d'évènements malheureux, animation et formation sur le plan social (planification familiale, diarrhée, vaccination, gestion financière, fête de nouvel an, fête après chaque cycle, entraide sur les versements des remboursements).

Résumé des priorités, selon les représentants d'AC :

Même niveau : crédit = épargne = éducation/formation

Récriminations :

. *Crédit :* le montant du crédit CAE reste insuffisant. Le délai de traitement est trop long. Le remboursement est trop rapide.
. *Epargne* : le dépôt est trop lourd et ne produit pas d'intérêt

Souhaits :

. *Fréquence de remboursement* : le remboursement devrait être mensuel.

Informations complémentaires de leur part:

. *Société* : les gens souffrent de carence d'emplois. Le nombre d'entreprises est limité.
. *Nouveaux produits au marché :* légumes et gargote
. *Produits agricoles et alimentaires* : majoritairement approvisionné par les campagnes environnantes.
. *Effet CAE* : augmentation des petits commerçants. L'équilibre de genre est encore loin.
. *Complémentarité entre vendeurs et intermédiaires* : cela existe, surtout en matière de recherche de débouché.
. *Capacité de fixation de prix* : les personnes enquêtées pensent qu'elles ont la maîtrise du prix en étant solidaires entre eux.
. *Souhait sur lesinfrastructures* : mise en place d'entreprise de transformation de produits.

COMPTE-RENDU DES FOCUS GROUPES		
Lieu : AMBILOBE	Date : 25.06.2013	AC : 7

Les AC(associations de crédit) interviewées :

Noms AC	Nombre membres	Nombre cycles
Manongasoa	5	7
Mahatoky	22	8
TiaFihavanana I	8	9
Tsaralaza	-	-
Mitambatra II	6	36
Mandroso 5	12	1
Fagneva	6	10

Aspect économique du CAE :

. *Raison de faire du CAE*: pour améliorer le niveau de vie, avoir des activités indépendantes de celles des maris, éviter la dépendance chronique aux maris.

. *Avantages économiques du CAE* : mélioration de la situation financière des femmes et de leurs activités

Aspect social du CAE :

. *Avantages sociaux du CAE* : les séances d'éducation ont été bénéfiques pour améliorer la qualité de vie du foyer et la gestion de l'entreprise

. *Raisons de sorties des membres* : insolvabilité.

. *Raison de retour des autres membres :* difficulté de trouver d'autres sources de financement des activités ailleurs.

Souhaits:

. *Réunion* : l'animatrice devrait organiser des réunions mensuelles avec les AC.

COMPTE-RENDU DES FOCUS GROUPES		
Lieu : ANDRONONOBE	Date : 02.07.2013	AC : 22

Les AC (associations de crédit) interviewées :

Noms AC	Nombre membres	Nombre cycles
Filamatra	8	12
Farimbona	6	12
Miangaly	15	8
Fanasina	8	9
Raitra	15	9
Taratra	9	8
Soaezaka	9	10
Miotisoa	11	5
Miavotra	4	12
Valimbavaka	5	12
Fiorenana	11	10

Noms AC	Nombre membres	Nombre cycles
Mirindra	15	6
Voninkazo	7	8
Fenosoa	5	12
Sitraka	6	12
Mahatoky	9	5
Masoandro	12	12
Sambatra	5	8
Tambatra	11	8
Tolotra	14	8
Tombotsoa	11	5
Mandresy	6	6

Aspect économique du CAE :

. *Avantages économiques du CAE* : les conditions de vie des membres d'AC se sont améliorées. Les individus ont actuellement des équipements et de l'épargne en compte.

. *Problèmes rencontrés sur le CAE*: certains membres sont insolvables et l'épargne a du être mobilisée pour rembourser leurs parts de crédit. Quelques membres insolvables ne supportent pas les actions de recouvrement interne menées par les membres à jour.

Aspect social du CAE :

. *Avantages sociaux du CAE* : les AC sont motivées aux réunions.

Aspect financier du CAE :

. *Intérêts du CAE* : les membres constatent que les intérêts sur le CAE sont plus importants que ceux sur les autres produits destinés aux membres individuels OTIV.

Souhaits des représentants des AC :

. *Intérêt* : que les intérêts soient diminués.
. *Bureau :* que leurs bureaux (comités de gestion) soient recyclés.
. *Recouvrement des membres d'AC insolvables* : que l'OTIV les aide à recouvrer les membres insolvables. L'objectif est de ne pas décourager les membres solvables.

COMPTE-RENDU DES FOCUS GROUPES		
Lieu : MANDRIAMBERO	Date : 02.07.2013	AC : 28

Les AC (associations de crédit) interviewées :

Noms AC	Nombre membres	Nombre cycles
Nekena	6	
Tolotra	10	
Domoina A/hibary	12	
Manovosoa	17	
Faharetana	11	
Miarisoa	8	
Veromanitra	13	
Fandresena	6	
Fanilo	12	
Fahombiazana	12	
Miombitsoa	9	
Ravinala	14	
Fitahiana	12	
Volana	9	

Noms AC	Nombre membres	Nombre cycles
Fivoarana	11	
Miarina	6	
Miavotra II	9	
Lovasoa	8	
Tsaravatsy	12	
Firaisana	16	
Anjara	10	
Famonjena	11	
Aingavao	14	
Mpanjaka	14	
Andrandraina	7	
Zoto	9	
Finiavana	7	
Tsimanavaka	9	

Aspect économique du CAE :

. *Avantages économiques du CAE* : les retards peuvent être compensés par les cotisations des membres. Les activités sont en expansion.
. *Problèmes :* l'acquisition d'équipement est assez difficile car le montant de crédit demandé est seulement pour le fonctionnement des activités.

Aspect social du CAE :

. *Avantages sociaux du CAE* : les femmes dans les AC peuvent se communiquer et s'échanger d'informations.
. *Relationhommes-femmes* : les femmes ne sont plus dépendantes des hommes. Elles peuvent nourrir leurs enfants.
. *Education* : les échanges et éducations entre les membres (1 AC) les aident beaucoup. Elles ont acquis des connaissances sur la nutrition, le planning familial et la petite gestion d'activités.
. *Problèmes :* les personnes formées sont seulement des représentantes, elles ont du mal à restituer les acquis.

Souhaits :

. *Remboursement* : souhait de remboursement tous les deux ou trois mois. Les périodes de remboursement devraient être calés aux revenus générés par les projets.
. *Montant* : le montant de crédit devrait être augmenté
. *Loisir:* les femmes devraient pouvoir bénéficier de programme de loisirs
. *Débouché* : L'OTIV devrait les aider à trouver des débouchés.

ANNEXE 3 (t3) : QUESTIONNAIRE DE LA REUNION D'EVALUATION

ENQUETE INDIVIDUELLE

Lieu : _____ Date : _____ Enquêteur : … Code : ☐☐☐☐☐

I – IDENTIFICATION DE LA PERSONNE ENQUETEE (E)

E1 Nom : …… E2. Age : |_|_|
E3. Homme (1) ☐, Femme☐ E4.Situation matrimoniale (2): |_|
E5.Niveau scolaire (3) |_|_|_| E6.Diplôme(4) : |_|

E7. Nombre d'enfants (4') : |_|_|
E8. [0 – 5 ans] :|_|_|.
[6– 14 ans] :|_|_|
[+ 14 ans] :|_|_|

E9.Nombre des gens dans la maisonnée |_|_|
E10Nombre de salariés de la maison |_|_|

E11.Avez-vous déjà fait du CAE ? (1)Oui☐, Non☐
E13. IMF d'appartenance (6)? ……

E12. Depuis quand avez-vous fait du CAE (5) ? …… |_|_|_|_|

II – CONCERNANT LES SOURCES DE REVENUS (R)

R1.Quel est votre source de revenu principale (7) ? |_|_|
R2.Avez-vous reçu des formations professionnelles (8) ? |_|, |_|,|_|…
R3.Depuis quand avez-vous fait votre entreprise(5) ? …… |_|_|_|_|
R4.A combien monte votre fonds de roulement actuel :
……Ar Et avantCAE :…… Ar

R5Quelle est votre période de rentrée d'argent ?
Tous les jours☐ ; Au marché☐ ;
Toutes les semaines☐ tous les 15 jours☐ ; Tous les mois☐ ; Tous les 3 mois☐

R6.Combien vous gagnez en dehors des périodes de soudure (10)? …… Ar.
R7.En un mois, combien de fois vous gagnez de l'argent en période hors soudure (11)?.|_|_|
R8.Combien de bénéfice gagnez-vous à chaque vente en période hors soudure (12) ? …… Ar
R9. Quelle est la période de mauvaise vente ? A partir de quel mois : (12a) ?……., Combien de mois?|_|_|……
R10.Combien vous gagnez à chaque vente en période de soudure (10)? …… Ar
R11. Combien de bénéfice gagnez-vous à chaque vente en période de soudure (12) ? …… Ar.

R12.Quelles sont vos autres sources de revenus (13) ?

Types	Combienvousgagnez ? (Ar)	A quelmoment ?
Salaire du mari		
pension		
Salaire des enfants		
Loyer		
Autre travail		

R13. Combien d'employés avez-vous ?|_|_| Combien travaille gratuitement ?|_|_| Combien d'employés avant le CAE ? |_|_| **Permanent**_|_|_| Leur salaire (14)……Ar Quand ? …… Combien avant CAE ? |_|_|
Temporaire|_|_| Quand…… A quel moment ?…… Salaire……Ar. Combien avant CAE ? |_|_|
Percevez-vous un salaire ? Oui☐, Non☐ Combien par mois …… Ar

R14. Combien de matériel utilisez-vous dans votre entreprise (15) ?

Matériel (**nombre**)	Avant CAE		Après CAE	
	Votrebien	Emprunté, loué	Votrebien	Emprunté, loué
Latabatra				
Vitrine				
Etagère				
Mizàna				
Glacière				
Frigo				
Congelateur				
Autres				
Local de vente (15a)				

R15.A quel moment sentez-vous la vulnérabilité dans votre entreprise (1) ?
En interne : maladie☐, Décès☐, conflit dans le ménage☐, autres☐ ……
En externe : cyclone☐, perturbation du marché☐, passage des dahalo☐,autres☐ ……

R16 Qui vous a financé pour que vous puissiez démarrer votre entreprise? Remplir en 'X','XX'si important

Source de financement	Avant CAE (15b)	Après CAE			
		Arrêté	Diminué	Augmenté	Inchangé
Personnel					
Famille élargie					
Amis					
Fournisseur					
Usurier					
IMF					
Famille					
Ces bailleurs vous ont-ils influencé ?					

R17. Quelle technologie utilisez-vous pour envoyer de l'argent (1)?

	Avant CAE	AprèsCAE
Airtel money		
Orange money		
MVola		
Poste		
Taxi-brousse		
Colis express		
Autres……		

R18.Quels sont vos problèmes d'approvisionnement ?

	Avant CAE	Après CAE
Insuffisance de fonds		
Dépendance aux fournisseurs		
Mauvaisequalité des marchandises		
Conditionnement des marchandises non satisfaisant		
Autres……		

R19.Quels sont vos problèmes d'écoulement de marchandises (vente)?

	Avant CAE	Après CAE
Insuffisance de fonds		
Dépendance aux acheteurs peu nombreux		
Mauvaisequalité des marchandises		
Livraison des marchandises non satisfaisant		
Autres……		

R20.Comment organisez-vous la gérance de votre entreprise ?

	Avant CAE	Après CAE
Distinction de l'argent de l'entreprise, de celui du ménage et de l'argent personnel	Oui☐, Non ☐	Oui☐, Non ☐
Votre lieu de vente est-il protégé de la pluie et du soleil ?	Oui☐, Non ☐	Oui☐, Non ☐
Le lieu de stockage est-il différnt de l'habitation ?	Oui☐, Non ☐	Oui☐, Non ☐
Tenez-vous le livre d'entrée et sortie ?	Oui☐, Non ☐	Oui☐, Non ☐
Tenez-vous un livre de comptabilité?	Oui☐, Non ☐	Oui☐, Non ☐

III – CONCERNANT LE MENAGE : SOCIAL (M)

M1.Scolarisation des enfants (1)

	Avant CAE	Après CAE
Combiend'enfantsscolarisés ?		
Pouvez-vous payer l'écolage	Oui☐, Non ☐	Oui☐, Non ☐
Quelle est la totalité de l'écolage		

M2Combien avez-vous dépensé pour la scolarisation des enfants ?
Droit .....Ar ; FRAM …… Ar
Kit scolaire …… Ar; Total …… Ar
y a-t-i eu augmentation par rapport à 2012 ? oui☐,non☐
M3.Nifindra kilasydaholovenyankizy ?Eny☐, Tsia☐, Ampahanyihany☐firy@firy ?.|_/_|

M4.Santé (1)

Où vous soignez-vous en cas de maladie	Avant CAE	Après CAE
Nulle part		
Chez les traditionnalistes		
CSB (centre de santé de base) ou dispensaires		
Médecinlibre		
Autres……		

M5.Combien dépensez-vous en soin ?..... Ar (1 année). Et par rapport à l'an passé ? Augmenté☐, Diminué☐, Inchangé☐
M6.Votre famille se porte mieux ? Oui ☐, Non ☐Inchangé☐

M7.La nourriture combien, combien de fois

	Tous les	Avant CAE		Après CAE	
		Période de bonne vente	Période de mauvaise vente	Période de bonne vente	Période de mauvaisevente
Manger	jour				
Gouter	jour				
Riz	jour				
Tubercules	jour				
Viande	semaine				
Poisson	semaine				
Lait et dérivés	semaine				
Légume, fruits	semaine				

M8Les autres dépenses du ménage ont-ils augmenté?

	En uneannée
Savon de ménage	Augmenté☐, Diminué☐, Inchangé☐,
Bougie, pétroleouélectricité	Augmenté☐, Diminué☐, Inchangé☐,
Charbon, bois de chauffe, petrole, gaz …	Augmenté☐, Diminué☐, Inchangé☐,
Autres PPN (huile, sucre, pile…)	Augmenté☐, Diminué☐, Inchangé☐,
Recharge téléphone	Augmenté☐, Diminué☐, Inchangé☐, Ø☐
Cigarettes, tabacs, café…	Augmenté☐, Diminué☐, Inchangé☐, Ø☐
Diversesréparations	Augmenté☐, Diminué☐, Inchangé☐, Ø☐
Obligations dans la communaté (décès, circoncision,naissance…)	Augmenté☐, Diminué☐, Inchangé☐, Ø☐
Exhumation	Augmenté☐, Diminué☐, Inchangé☐, Ø☐
Obligation dans le fokontany ou commune	Augmenté☐, Diminué☐, Inchangé☐, Ø☐
Impôts	Augmenté☐, Diminué☐, Inchangé☐, Ø☐
Distraction	Augmenté☐, Diminué☐, Inchangé☐, Ø☐
Habillement	Augmenté☐, Diminué☐, Inchangé☐, Ø☐
Hofatrano	Augmenté☐, Diminué☐, Inchangé☐, Ø☐
Fikarakaranaendrika &bika, volo	Augmenté☐, Diminué☐, Inchangé☐, Ø☐

IV– CONCERNANT LE MENAGE - PATRIMOINE

M9.**Habitation** : Cochez votre réponse

Murs	Avant CAE	Après CAE
Planche		
Rotsopeta		
Brique non enduite		
Briqueenduite		
Briquepeinte		
Tole		
Falafa		
Pierre		
Autres		

Plancher	Avant CAE	Après CAE
Terre battue		
Planche		
Tsihy		
Pierre		
Ciment		
Carreaux		

Eau potable	Avant CAE	Après CAE
Puits		
Borne fontaine		
Rivière		
Source		
Robine textérieur		
Robinet intérieur		

M10.**Patrimoine financier**: Mettez la valeur (Ariary)

Vola	Avant CAE	Après CAE
Epargne forcé		
Epargne volontaire		
Argent prêté		

M11.**Pouvez-vous dire que** : Mettez X ou XX si nombreux

	Avant CAE	Après CAE
Vous vivez bien		
Vous vivez asse zbien		
Vous vivez bien mais devez faire attention		
Vous vivez dans la difficulté		

Toit	Avant CAE	Après CAE
Paille		
Palmier		
tole		
tuiles		

Aisance	Avant CAE	Après CAE
Sans WC		
Latrines		
Fosse perdue privée		
Fosse perdue commune		
Fosse sceptique privée		
Fosse sceptique commune		

Lumière &cuisson	Avant CAE	Après CAE
Suie		
Pétrole		
Bougie		
Gaz		
Electricité		
Groupe		
Panneau solaire		
Batterie		
Bois de chauffe		
Charbon		
Autres		

Avoirs : NOMBRE	Avant CAE	Après CAE
Chaises		
Table		
Lit		
Radio k7, mini-chaine		
Lecteur CD-DVD		
Fauteuil		
Télévision		
Téléphone		
Bijoux en or		

Patrimoine personnel	Avant CAE	Après CAE
Terrain		
Maison		
Bicyclette		
Moto		
Voiture légère		
Transport en commun, camion		
Pousse, charrette		
Rambaramba		

V – CONCERNANT LA COMMUNAUTE (S)

S1.Quel est votre responsabilité dans la communauté ?(A remplir)

	Quelle responsabilité ?	Avant CAE	Après CAE
Bureau fokontany	…		
Commune	…		
Eglise	…		
Dans la structure familiale			
Coopérative			
Autres associations que CAE			

S2.Comment est votre assiduité dans la communauté dans l'année ? (Mettez 'X')

	Parfois	Quelquefois	Uneou 2 fois	Absente
Participation aux réunions des fokonolona				
Participation aux travaux des fokonolona				
Participation pour résoudre les problèmes d'autrui avec les autres				
Participation aux manifestations de la communauté				
Participation aux œuvres soc. comme reboisements				
Mandoa hetra sy haba				

S3Si vous pouvez choisir, laquelle vous aller choisir ? (1) : Participer directement aux réunions des fokonolona☐, Mieux vaut payer une amende ou une sanction puisqu'on est empêché ☐, Ne pas participer du tout au travaux de fokonolona☐. Quelle est la raison ?
…… ……

VI – CONNAISSANCE DE LA COMMUNAUTE (B) –

B1. Si vous prenez compte des 3 dernières années, comment jugez vous les choses suivantes : Mettez 'X' à vos réponses

	Augmenté	Diminué	Inchangé	O (rien)
Dissémination de la mentalité d'entraide chez les commerçants au marché (en dehors de l' AC)				
Valorisation des bénéficiaires du CAE par la société				
Prise de responsabilité au niveau des fokontany et commune grâce à CAE				
Création d'emploi grâce à CAE				
Création d'emploi en général				
Création d'association de femmes (commune, …)				
Dérapage vers les travaux indécents				

	Augmenté	Diminué	Inchangé	O (rien)
Respect des disciplines dans les associations que je connais				
Respect des disciplines et lois dans la communauté en général				
Dynamisme économique au marché (marchands, démarcheurs, …)				
Disponibilité alimentaire améliorée dans la communauté grâce aux petites entreprises				
Profusion de marchandises dans les marchés communales				
Encouragement pour les travaux indécents des enfants				
Valorisation des femmes dans divers domaines				
Effort de développement pour les femmes (formation, …)				

VII – CONCERNANT LE TRAVAIL FINANCE (F) – (*BENEFICIAIRES CAE SEULEMENT)*

F1. Parlez un peu de votre dernier emprunt
. Pourquoi vouliez vous faire du CAE ? ……
. Montant : …… Ar, Période d'octroi ……, Durée ……,Taux d'intérêt …… Ar N°cycle……
. L'argent était-il facile à obtenir ? Oui ☐, Non☐ Un peu ☐. Si non, pourquoi ? Montant trop important☐, Durée☐, Difficulté des paperasses☐, Condition☐,Autres☐ Lequel ? ……

F2. En quoi avez-vous utilisé une partie de ce dernier emprunt

Nourriture	Oui☐, Non ☐
Achat des habits pour la famille	Oui☐, Non ☐
Donné à la conjointe ou d'autres personnes	Oui☐, Non ☐
Conservé pour faire face aux urgences	Oui☐, Non ☐
Achat de bijoux	Oui☐, Non ☐
Achat de volailles pour pourvoir les difficultés	Oui☐, Non ☐
Remboursement	Oui☐, Non ☐
Achat, réparation maison	Eny☐, Tsia☐
Niatrehana adidy (mariazy, …)	Eny☐, Tsia☐

F3Comment pensez-vous rembourser votre dernier emprunt ?

Par la même somme utilisée	Oui☐, Non ☐
Par le revenu du financement	Oui☐, Non ☐
Par d'autres sources de revenues	Oui☐, Non ☐
Par la vente de patrimoine	Oui☐, Non ☐
Par la réduction des dépenses	Oui☐, Non ☐
Par d'autres sources de revenus. Laquelle ? ……	Oui☐, Non ☐

F4. Quelles sont les difficultés de votre dernier emprunt ? Retard de remboursement ?Oui☐, Non ☐ ; Retard de combien de jour ? |_|_|_| ; La raison ? ……..

VIII – IMPACT SUR LA PERSONNE (P)

P1. Quel est l'impact du CAE sur votre personne ? Mettez 'X' . Si le changement est très important, mettez 'XX'

	Augmenté	Diminué	Inchangé	O
Connaissance en art culinaire				
Connaissance en allaitement				
Connaissance en vente				
Capacité en calcul de bénéfice				
Capacité de vivre en société				
Confiance en soi				
Capacité d'expliquer				
Capacité de discuter en public				
Motivation en prise de responsabilité				
Capacité de chercher des marchés				
Capacité de réduire les dépenses				
Mentalité d'entraide				
Mentalité d'avare				
Amélioration de la santé				
Mentalité de voir loin, avoir des perspectives d'avenir				
Capacité d'épargner				
Capacité d'aller de l'avant				
Nombre d'amis				
Introduction dans les associations				
Capacité technique				
Connaissance sur le Sida				
Connaissance sur la lutte contre le paludisme				
Connaissance sur la maîtrise de la diarrhée infantile				
Vaccination				

P1.Suite

	Augmenté	Diminué	Inchangé	O
Calme (paix intérieure, pas facilement nerveuse)				
Organisée				
Appréciation de l'association (AC)				
Curiosité				
Aime animer les collègues				
Capacité de faire des projets de subsistance				
Respect de la mère par les enfants				
Respect du mari				
Prise de décision				
Prise de décision personnelle				
Capacité de diriger				
Capacité de gérer l'argent du ménage				
Capacité de distinguer l'argent du ménage et celui de l'entreprise				
Empathie				
Savoir connaître les priorités				
Aime les chants et poésies initié par le CAE				
Concertation avec époux				
Respect des amis				
Dépendance aux autres				
Sentiment de non exclusion				
Fierté				
Respect de la dignité				
Respect par les fournisseurs				
Ecoutée par les autres				

P1.Suite

	Augmenté	Diminué	Inchangé	O (rien)
Savoir faire sur le planning familial				
Recevoir des injures				
Injurier				
Timidité pour faire le crédit				
Crainte d'échec				
Acariatre				

P1. Suite

	Augmenté	Diminué	Inchangé	O (rien)
Jalousie des autres				
Jalousie du mari				
Permission du mari pour pouvoir emprunter				
Heure de travail				
Allègement des travaux ménagers				
Autres				

IX – IMPACT SUR L'ENTREPRISE (O)

O1. Quel est l'impact du CAE sur votre entreprise ? Mettez'X'. Si le changement est très important, mettez 'XX'

	Augmenté	Diminué	Inchangé	O
Revenu				
Importance de la marchandise				
Qualité de la marchandise				
Nombre des clients				
Bénéfice				
Epargne				
Fonds de roulement de l'entreprise				
Investissement				
Facilité du remboursement				
Qualité du livre de comptabilité : bien rempli, pas de retard				
Qualité du cahier de caisse : bien suivi, aide dans la décision				
Epargne volontaire				
Création d'emplois nouveaux				

O1. Suite

	Augmenté	Diminué	Inchangé	O
Echange d'expérience				
Extension du marché vers d'autres regions				
Extension du marché vers d'autres places				
Augmentation du nombre d'employés de l'entreprise				
Promptitude du contrôle				
Capacité de payer des impôts				
Participation aux foires et exposition				
Faire partie des coopératives ou autres projets pour chercher des marchés				
Savoir calculer les bénéfices de chaque article de marchandise				
Allègement des travaux de l'entreprise				

X– IMPACT DANS LE MENAGE (T)

T1. Quel est l'impact du CAE dans le ménage ? Mettez'X'. Si le changement est très important, mettez 'XX'

	Augmenté	Diminué	Inchangé	O
Paix dans les relations familiales				
Santé de la famille				
Qualité de la nourriture				
Quantité du repas de la famille				
Diversité du repas de la famille				
Capacité de scolariser tous les enfants dans la maison				
Amélioration de l'amour du couple				
Discussion avantdécision				
Nombre des meubles				
Taux de scolarisation des enfants				

T1Suite

	Augmenté	Diminué	Inchangé	O
Dispute conjugal				
Utilisation du crédit par le mari				
Dépense en médicament				
Dépense de scolarisation				
Dépenses en nourriture				
Dépenses en habillement				
Petit matériel ou petit élevage familial de sécurité				
Niveau de l'épargne pour faire face aux urgences				
Capacité de faire face aux crises				
Taux de réussite aux examens				

T1.Suite

	Augmenté	Diminué	Inchangé	O
Nombre d'enfants fréquentant les écoles privées				
Capacité d'acheter de la nourriture en céréales				
Capacité d'achat de fruits et légumes				

T1. Suite

	Augmenté	Diminué	Inchangé	O
Capacité d'acheter de la nourriture avec de la viande				
Capacité d'acheter de la nourriture avec du lait				
Emploicréé après CAE				

XI – IMPACT DANS LA SOCIETE (C)

C1Quel est l'impact du CAE dans votre AC? Mettez'X'. Si le changement est très important, mettez 'XX'

	Augmenté	Diminué	Inchangé	O
Expulsion des membres non disciplinées				
Perte de temps dans la vie de l'association				
Perturbation de la société par la rigidité des disciplines				
Respect des lois et disciplines dans la société				
Nombre de personnes qui veulent faire CAE				
Nombre de personnes faisant le CAE				
Nombre de personnes voulant rester CAE et ne veulent pas devenir membre d''IMF				
Nombre de personnes sortant du CAE mais revenants				
Nombre de personnes devenues membres IMF				
Nombre de personnes de mauvaise foi, profitant des autres				
Epargne de l'association				
Travaux de groupe				
Fête commune aux membres CAE				
Entraide au moment difficile				

C2. Quel est l'impact du CAE dans votre entourage? Mettez'X'. Si le changement est très important, mettez 'XX'

	Augmenté	Diminué	Inchangé	O
Relation entre les membres				
Recherche d'autres personnes pour bénéficier du CAE				
Mentalité d'entraide entre les gens				
Paiement du remboursement des défaillants				
Participation des femmes aux cérémonies officielles (8 Mars, réunion des femmes …)				
Invitation de l'association par la commune pour des discussions thématiques de développement				
Visite des personnes autres qu'employés de l'IMF				
Amélioration de l'environnement par l'association				
Conseil de l'association aux officiels (fokontany, commune…) et à d'autres développeurs				
Recherche de collaboration avec d'autres développeurs que l'IMF				
Autre ….				

XII – APPRECIATION DU CAE (A)

A1. Si on vous demande d'apprécier le CAE mettez 'X' à votre réponse

	Lamentable	Insatisfa isant	Commeci, commeça	Satisfaisant	Très satisfaisant	Raison	Notification
Emprunt :							
Montant du crédit							
Durée du crédit							
Taux d'intérêt							
Fréquence de remboursement							
Délai de carence							
Garantie							
Autres ….							
Epargne							
. Epargne forcée							
. Epargne volontaire							
. Taux d'intérêt							
. Période d'obtention							
Education							
. Santé							
. Nourriture							
. Economie							
. Développement personnel							
. Gestion							
. Savoir emprunter et épargner							
Vie d'association							
. Formation du bureau							
. Formation de chaque membre							
. Savoir résoudre des problèmes							
. Autre …..							
Relation avec l'IMF							
. Accueil							
. Communication							
. Contrôle et suivi							
. Recouvrement							
. Savoir répondre au besoin							
. Respect							
Autre ……							

ANNEXE 4 (t3) : QUESTIONNAIRE DU FOCUS GROUP

ENQUETE « FOCUS GROUP » - QFG1

Lieu_____ Date_____

1. IDENTIFICATION DE L' AC

F1. Pour bien cerner le travail à faire, je vous prie de répondre aux questions que nous allons vous poser à propos de votre association :

N°	Nom de l'Association (association de crédit)	Responsabilité du représentant (secr., président, membre, …)	Nombre des membres	Nombre des sous-groupes le constituant	Nombre de membres de bureau ?	Quand avez-vous commencé le CAE	N° du cydle	Nombre de membres empruntant	Nombre de membres épargnants	Combien de membres sortant (Depuis quand ?)	Membres entrants / combien sont revenus ?
1										/	/
2										/	/
3										/	/
4										/	/
5										/	/
6										/	/
7										/	/
8										/	/
9										/	/
10										/	/
11										/	/
12										/	/
13										/	/

. *Liens*

F2. Pourquoi avez-vous créé l'association AC CAE ? …..

F3. Quels sont vos liens au sein de l'AC ? ……

F4. Pourquoi les membres sont-ils partis ?

F5. Pourquoi sont-ils revenus ?

2. ASPECT ECONOMIQUE

E1. Quels sont les bénéfices économiques apportés par le CAE dans votre entreprise ? (Ex : Trouver des marchés, trouver des acheteurs, …),

E2. Lequel est le plus important? ' Levez la main pour la réponse que vous jugez important) ……. *Ecrire le nombre de mains levées à chaque réponse)*

……

E3.Quelles sont les 3 difficultés les plus importants que vous trouvez dans ce volet économique?

Si vous comparez les difficultés, laquelle est la plus lourde ? *Ecrire le nombre de mains levées à chaque réponse)*

E4. Quelles sont vos suggestions pour améliorer ce volet économique du CAE ?

……

3. ASPECT SOCIAL

S1.Quelles sont les atouts sociaux apportés par le CAE pour votre AC ? (ex : par les formations et éducation : entraide, conseil…)

……

S2. Laquelle est la plus importante : Levez la main pour la réponse que vous jugez important ……. ……. *Ecrire le nombre de mains levées à chaque réponse)*

…….

S3. Quels sont les problèmes que vous rencontrez dans ce volet social au niveau de l'AC (Ex : Incompatibilité d'idées, adversité, immaturité de certains membres…)

Si vous comparez les difficultés, laquelle est la plus importante ? … *Ecrire le nombre de mains levées à chaque réponse …….*

S4. Quelles sont vos suggestions pour améliorer la situation ?

……

4. VIE DE L'ASSOCIATION (organisation, discipline, …)

V1. Quelles sont les forces et faiblesses du CAE à l'égard de votre vie associative ? *Remplissez ce tableau* .

	Chose à faire	Forces	Faiblesses
Organisation : bureau, PV, réunion	(ex : Changer les membres de bureau tous les 2 ans)	(ex. : savoir organiser, suivi, …)	(ex. : conflits latents, perte de temps, …)
Matériel utilisé : Livre, coffret, autre …			
Règlement intérieur : cotisation (montant, utilisation, …), Sanctions, Autres…			
Retard : Taux de retard, Décision à prendre			
Appréciation : Pas de retard, Motivation pour les réunions, Autre …	(ex. Certificats, cadeau, …)		

V2. Quelles sont vos suggestions pour améliorer l'incidence du CAE sur votre vie associative ?

……

5. ESTIMATION DE L'OFFRE

O1. Si vous appréciez les offres de CAE de la part de l'IMF, quel attribut est le plus important ? (crédit, épargne, éducation/formation). *Comptez les mains levées à chaque réponse*

……

6. SATISFACTION DE L'ASSOCIATION DE CREDIT SUR LES OFFRES DE L'IMF

C1. Crédit :

- C11**. Quelles associations** sont satisfaites à propos des critères cités ci-après sur l'offre de crédit ? Les représentants des AC satisfaites lèvent les mains. Voici les critères sur lesquelles vous allez lever la main .*Ici, vous représentez votre association. Donc, votre opinion reflète la votre et celle des autres membres.*
  - Montant du crédit,
  - Durée du crédit,
  - Cycle de remboursement

- Taux d'intérêt,
- Garantie financière,
- Délai de carence

- C12. Pourquoi n'êtes-vous pas satisfaites ?
- C13. Quels sont les obstacles du crédit ?
- C14. Que suggérez- vous pour améliorer les offres de crédit ?

C2. Epargne :

- C21. **Quelles associations** sont satisfaites à propos des critères cités ci-après sur l'offre d'épargne ? Levez vos mains. Celles qui ne sont pas satisfaites ne lèvent pas la main. Voici les critères pour lesquelles vous allez lever les mains.
  - Epargne forcée
  - Epargne volontaire
  - Montant de l'épargne
  - Durée de l'épargne
  - Taux de l'épargne
  - Autre, laquelle ?)
- C22. Pourquoi n'êtes-vous pas satisfaites ?
- C23. Quels sont les obstacles à l'épargne ?
- C24. Que suggérez- vous pour améliorer les offres d'épargne ?

C3. Education et formation:

- C31. **Quelles associations** sont satisfaites à propos des critères cités ci-après sur l'offre d'éducation ? Levez vos mains. Celles qui ne sont pas satisfaites ne lèvent pas leurs mains. Voici les critères pour lesquelles vous allez lever vos mains.
  - Santé,
  - Nourriture,
  - Vente,
  - Développement personnel,
  - Gestion
  - Culture d'épargne et de crédit -

- C32. . Pourquoi n'êtes-vous pas satisfaites ?
- C33. Quels sont les obstacles à l'éducation et la formation ?
- C34. Que suggérez- vous pour améliorer les offres de formation/éducation (thèmes à explorer, conditions d'accès, …) ?

C4 . *Méthode de travail de l'IMF :*

- C41. **Quelles associations** sont satisfaites à propos des critères cités ci-après sur la méthode de travail de l'IMF ? Levez vos mains. Celles qui ne sont pas satisfaites ne lèvent pas leurs mains. Voici les critères pour lesquelles vous allez lever vos mains.
  - Accueil,
  - Visite et suivi
  - Recouvrement,
  - Réponse aux besoins
  - Respect
  - Autres (Laquelle ?)
- C42. Pourquoi n'êtes-vous pas satisfaites ?
- C43. Quels sont vos difficultés face aux méthodes de travail des IMF ?
- C44. Que suggérez- vous pour améliorer les offres ? (Thème à explorer, Amélioration de l'éducation, …) **pour :**
  - Des femmes comme vous ?
  - Des Jeunes gens ? Jeunes filles ?
  - Des ruraux ?

7. ENVIRONNEMENT DE L'AC (ASSOCIATION DE CREDIT)

T1. Domaine économique :

- T11. Quels sont les jours de marché par ici ?
- T12. Y- a-t-il des jours de marché de votre fokontany ou de votre commune ?
- T13. Quels sont vos difficultés par rapport au marché ? (approvisionnement, vente, …)
- T14. Comment trouvez-vous le train de vie des gens d'ici et leurs sources de revenus ?
- T15. Comment voyez-vous la profusion des marchandises au marché ? Certains d'entre vous y ont-t-il contribués ? Pourquoi ?
- T16. Quels sont les nouveaux produits déversés au marché grâce au CAE ?
- T17. La disponibilité alimentaire est-elle effective au marché ?
  - Ces aliments viennent-ils d'ici ou viennent aussi des autres régions ?
  - Pensez-vous que c'est le financement de votre entreprise qui crée cette disponibilité alimentaire? Ou bien vous n'avez fait que prendre ces aliments des autres régions et vous les vendez ici ?
  - Par rapport à l'avant CAE (5 ans par exemple), pouvez-vous dire si vous pouviez approvisionner en nourriture votre marché ? Pourquoi ?
- T18. A votre avis, le nombre des personnes qui ont trouvé de l'emploi ont-ils augmenté grâce au CAE ?
- T19. Au niveau de quelle filière surtout? (artisanat, agriculture, élevage, vente, …) ?
- T19a. A votre avis, à part le coup de pouce du CAE à la vente (acheter puis vendre après), est-ce que le CAE peut aussi vous aider dans la production et la transformation ? Comment ?
- T19b. Qu'en est-il de la complémentarité et de l'adversité des marchands et des démarcheurs ?
- T19c. Pouvez-vous augmenter aisément votre prix de vente ou bien devez-vous vous fléchir aux conditionnalités des consommateurs ?

T2. *Domaine financier* :

- T21. Y-a-t-il combine de financeurs par ici ? (banque …, IMF ….., usurier …..,autre ….)
- T22. Comment est votre satisfaction à propos des ?
  - Banque ….
  - IMF …….
  - Usurier ……..
  - Famille ……
  - Fournisseurs
  - Autre ……..

- T23. Quels problèmes rencontrez-vous sur le financement (crédit et épargne) ?
- T24. A votre avis, les femmes de votre région sont-elles vraiment libres d'accéder au crédit ?
- T25. Quand le CAE arrive chez vous, pensez-vous que les femmes équi veulent avoir du crédit peuvent prendre leur décision, ou doivent passer par l'accord de son mari ? Pourquoi ?

T4 .Domaine social :

- T41. Quels sont les changements de la société et de la communauté que le CAE a apports pour votre région ?
- T42.L'approche genre est-elle intégrée chez vous ?
- T43. Quels sont les faiblesses des hommes que le CAE a accentuées (paresse, jalousie, irresponsabilité, …) ? Quelles sont les bienfaits du CAE sur les hommes ?

T5 .Infrastructures :

- T51. Quelles sont les formes d'avantages apportées par les infrastructures chez vous ? (transport, centre de santé, appui des autres projets, …)
- T51a. Les infrastructures se sont-elles développées pour que vous puissiez élargir les champs de votre entreprise?
- T52. Quels sont les obstacles que vous ressentez sur les infrastructures existantes ?
- T53. Quels sont les difficultés que vous éprouvez en l'absence de quelles infrastructures ?
- T54. Quelles sont vos suggestions ?