

Les Facteurs De Dynamisation De La Microfinance A Madagascar Face Aux Problemes De Financement Du Secteur Informel : Cas De La Région D'analamanga, De Vakinankaratra Et De Vatovavy Fitovinany

RAKOTOBE Amour Normain¹, RAKOTOBE Mamiarinjato Thierry², ANDRIANARIZAKA Hantatiana Henimpitia³, RAKOTOMAHENINA Pierre Benjamin⁴

¹Doctorant en Sciences de Gestion

Ecole Doctorale en Sciences Humaines et Sociales,
Equipe d'Accueil Doctorale en Dynamique des Organisations de Gestion et Management

University of Antananarivo, Madagascar

²Docteur en Science de l'Anthropologie Sociale

Maitre de Conférences de l'université d'Antananarivo

University of Antananarivo, Madagascar

³Docteur en Sciences de Gestion

University of Antananarivo, Madagascar

⁴Docteur en Sciences de Gestion

Professeur des Universités

Université d'Antananarivo, Madagascar



Résumé – Madagascar, face à la montée incessante de la mondialisation, de l'ouverture du marché, dans son ensemble, à l'internationalisation, se trouve dans un dilemme total. Problème de financement des projets, insuffisance de création d'emplois, d'entreprises, non maîtrise du marché régional et autres, taux encore élevé des offres financiers, tous les paramètres sont à considérés et à revoir tout le temps. Nous nous sommes posé la question si les offres financières et non financières de la microfinance à Madagascar sont-elles adaptées aux problèmes de financement du secteur informel par rapport au contexte actuel ? Question difficile à répondre au stade actuel. Les malgaches commencent à se ruier dans les prêts financiers. Les réflexions continuent, des changements s'affirment évidemment. Mais, en matière de microfinance, des efforts sont encore à faire pour vraiment attirer les malgaches à investir, à s'investir. Ainsi, les résultats de cette recherche, se basant sur un essai de construction de base de données de la microfinance à Madagascar, vérifient l'hypothèse supposant que malgré les limites de la microfinance des possibilités de redynamisation de ce secteur sont encore possible.

Mots clés – Informel, Microfinance, Crédit, Offre, Sécurité, Activité

I. INTRODUCTION

Madagascar est l'un des pays les plus pauvres du monde entier. Par ailleurs, si on se concentre sur le taux de chômage en 2012 à Madagascar, 1,3 % (Ilo 2019) - zone urbaine 3,4% et zone rurale 0,7% - considéré comme faible, le pays est en voie de développement. Dans ce sens, les populations actives qui ont plus de 15 ans, ont leurs activités génératrices de revenus, leurs emplois dans les établissements privés et/ou dans les établissements publics. En outre, ce taux englobe toutes les activités formelles et non formelles. Ce dernier secteur contribue à l'amélioration du produit Intérieur Brute (PIB) de Madagascar à hauteur de 24 % en 2012¹. En fait, plus de 78% de la population Malagasy se situent dans la zone rurale où le secteur et le financement informels dominent largement (. Par ailleurs, ce type de financement applique un taux exorbitant faisant fuir les acteurs concernés.

En effet, les entrepreneurs informels sont exclus du système bancaire traditionnel. En effet, depuis la création des microfinances, elles ont pour mission de lutter contre la pauvreté en améliorant le niveau de vie de ses utilisateurs. Cette mission a été reconfirmée par les autorités concernées lors de son discours d'ouverture de l'année du micro-crédit en 2005. Les secteurs informels sont devenus une des cibles préférées des Institutions de Microfinance (IMF) à Madagascar. En 2017, plus de 80% des crédits octroyés par l'IMF CEFOR sont destinés aux secteurs informels.

Cette réalité amène à réfléchir sur la problématique « Les offres financiers et non financiers de la microfinance à Madagascar sont-elles adaptées aux problèmes de financement du secteur informel par rapport au contexte actuel ? ».

Pour répondre à cette problématique, nous avons opté pour une méthodologie se basant sur un essai de construction de base de données de la microfinance. La situation du secteur informel et des microfinances à Madagascar seront exposées dans la section résultat afin de pouvoir discuter sur l'hypothèse sur les limites de la microfinance et la possibilité de redynamisation de ce secteur.

II. CADRE CONCEPTUEL

Le terme microfinance désigne l'offre de services financiers à une clientèle pauvre composée notamment de petits travailleurs indépendants. La microfinance est un outil de développement grâce à l'offre de services financiers et non financiers. L'offre de services financiers concerne l'épargne et le crédit. L'épargne constitue l'outil indispensable à l'investissement. Elle permet de briser le cercle vicieux du sous-développement ou de la pauvreté qui résulte du manque ou de la faiblesse de revenu dû à plusieurs facteurs dont entre autres, à l'excès de population, aux mauvaises conditions de climat, à la mentalité, aux conditions économiques et politiques, etc.

L'épargne constitue un outil de développement qui ne peut être pourtant obtenu qu'à la suite d'une bonne productivité de son entreprise et du développement du bien-être. Faute d'épargne, le recours au crédit s'impose pour briser le cercle vicieux de la pauvreté ou du sous-développement contre un paiement de taux d'intérêt pendant un délai déterminé. La conception des crédits doit se fonder sur les caractéristiques de la trésorerie des emprunteurs et doit permettre à ces derniers de rembourser leurs crédits sans trop de difficultés. Le crédit peut être classé en deux grandes catégories : le crédit productif et le crédit à la consommation.

Certaines institutions de microfinance proposent néanmoins également des services d'assurance et de paiement. Au-delà de leur fonction d'intermédiaire financier, un grand nombre d'Institutions de MicroFinance (IMFs) jouent un rôle d'intermédiation sociale. Ainsi, la microfinance se définit souvent par les deux fonctions d'intermédiation sociale et financière. Loin d'être une simple affaire de banquier, la microfinance est un outil du développement (Ledgerwood Joanna, 1996).

III. RESULTATS

La construction d'une base de données est l'un des étapes incontournables dans une réalisation d'une recherche. Elle offre la possibilité d'avoir toutes ou parties des données nécessaires à la formulation des facteurs de dynamisation de la microfinance par rapport au secteur informel.

3.1. Le secteur informel à Madagascar

A Madagascar, le secteur primaire est la source des revenus de la plupart des Malagasy en milieu urbain et en milieu rural. Et dans cette dernière zone, il enregistre 83,5% de la population, 9,9% du secteur tertiaire et seulement 6,6% du secteur secondaire.

¹ INSTAT enepsi n°2, 2013

Le secteur tertiaire a enregistré le plus de la valeur ajoutée dans le PIB depuis 2012. Par contre, ces trois secteurs n'ont pas cessé d'évolué si nous nous référons à la figure 01 :

On remarque qu'au niveau du secteur tertiaire, une évolution de plus 50% a été enregistrée en cinq ans. Et le secteur secondaire affiche la plus basse valeur ajoutée au niveau du PIB et n'a pas encore dépassé le 5 milliards d'Ariary en 2016. Aussi, pour le secteur primaire l'évolution depuis 2012 n'a pas encore permis de dépasser la somme de 10 milliards d'Ariary, nous avons alors une évolution de 28% seulement.

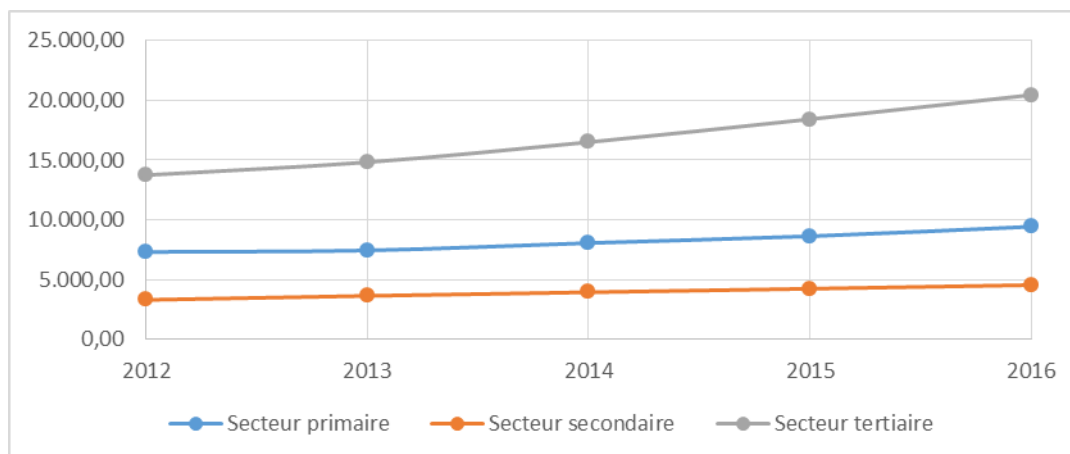


Figure 01 : Evolution du PIB par activité

Source : INSTAT 2018/Nos propres présentations

Par contre, plus de 86% de la population active exercent leurs activités dans le secteur informel selon la figure ci-dessous :

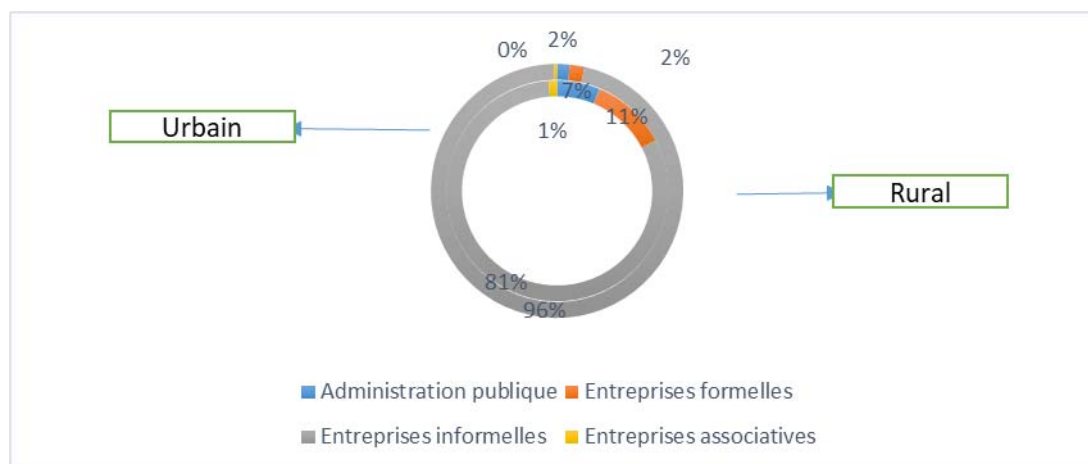


Figure 02 : Répartition des activités

Source : INSTAT Enempsi/Nos propres calculs

On remarque que plus de 96% de la population dans la zone rurale et 81% dans la zone urbaine se concentrent sur l'activité informelle agriculture incluse. Seulement une personne sur dix dans la zone urbaine est dans les activités formelles contre deux personnes sur cent dans la zone rurale. Par ailleurs, 44,6% de la population urbaine et 83% de la population rurale dans l'entreprises informelles agricoles et seulement 36,7% dans la zone urbaine et 13,1% dans la zone rurale exercent une activité non agricole dans le secteur informel proprement dit. Dans ce cas, les femmes sont nombreuses par rapport aux hommes dans le secteur informel hors agriculture selon la figure 03 :

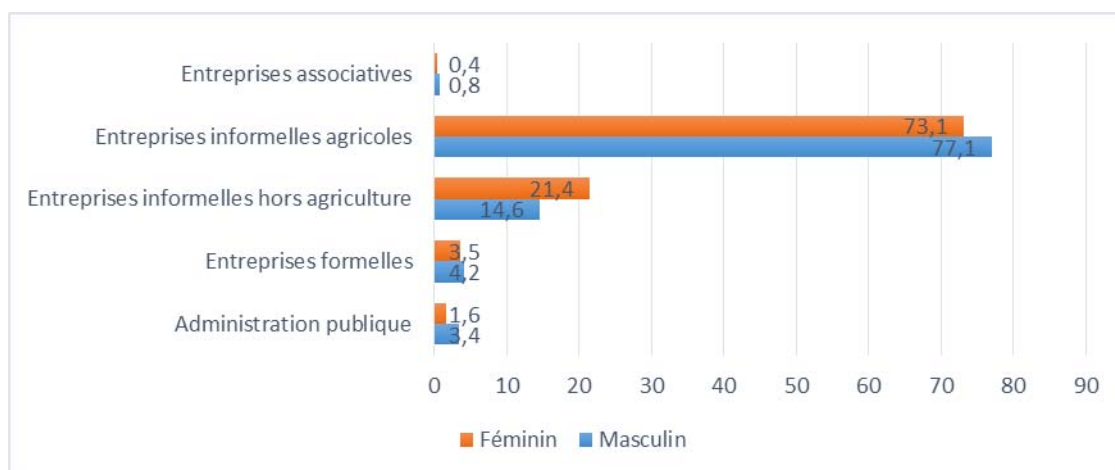


Figure 03 : Pourcentage des femmes dans le secteur informel hors agriculture

Source : INSTAT Enempsi/Nos propres présentations

Dans tous les secteurs d'activités, le taux de participation des hommes sont supérieurs à celui des femmes sauf au niveau des entreprises informelles hors agriculture avec un taux de 21,4% contre 14,6% des hommes. Et au niveau de l'administration publique, seulement 1,6% des femmes y travaillent contre 3,4% des hommes.

Ce secteur souffre une difficulté à la recherche de financement. En réalité, en 2012, plus de 32% de la population Malgache demandent de crédit au niveau de financement informel. En plus, le taux de microfinancement en 2012 est de 14% contre 12% pour le taux de bancarisation².

3.2. La microfinance Malagasy

Madagascar est classé en 170^{ème} des pays concernant l'obtention des prêts (Doing bussness³). Ce classement nous permet de constater qu'il est difficile d'octroyer un crédit dans ce pays. Mais, il ne faut pas écarter le fait que la population s'intéresse à l'auto financement plutôt de contracter des prêts au niveau des établissements financiers. Et en 2015, seulement 4,18% de la population Malagasy constituent les clients/membres de la microfinance⁴. Ce taux est relativement bas. Pour les IMF mutualiste⁵, le taux des membres par rapport à la population est de 3,71% contre un taux de 0,47% pour les institutions de microfinance non mutualiste⁶. Leurs couvertures au niveau national se présentent comme suit :

² Finscope, 2016

³ <http://français.doingbusiness.org/rankings>, consulté le 10 octobre 2019

⁴ voir plus précisément le CNFI sur le site de madamicrofinance

⁵ Elles sont animées par « un esprit d'entraide » et de « coopération ». Leurs excédents d'exploitation ne sont pas distribués mais renforcent le capital ou financent les ristournes Les actionnaires sont constitués par les membres qui, lors des délibérations, sont régis par le principe « Un homme, Une voix » quel que soit le nombre de parts sociales dont ils sont détenteurs.

⁶ Elles sont constituées en sociétés commerciales. Elles opèrent généralement à un « but lucratif » sur la base du capital. Ces dernières sont gérées d'une manière professionnelle. Elles cherchent à maximiser leurs profits pour rémunérer au mieux les actionnaires.

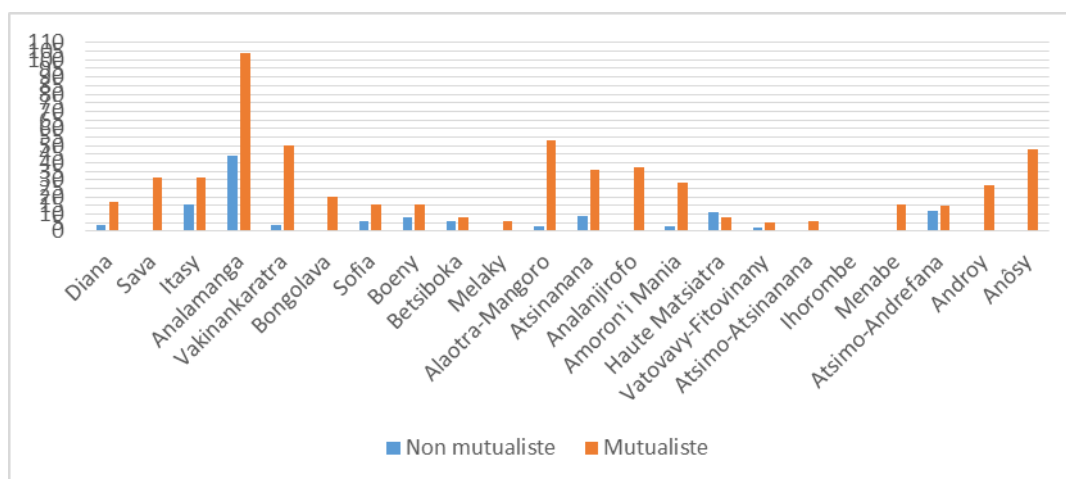


Figure 04 : Couverture de l'IMF mutualiste et non mutualiste à Madagascar

Source : CSBF 2019/Retraitement personnel.

Dans ce sens, nous constatons que la couverture des IMF non mutualistes est insignifiante par rapport au nombre de points de service des IMF mutualistes. En effet, les IMF non mutualistes représentent 18% des points de services à Madagascar et de 82% pour le mutualiste. En plus, 05 sur les 22 régions ne sont pas couvertes par les IMF non mutualistes. Citons à titre d'exemple le cas de la région Melaky, Analanjirifo, Atsimo Atsinana, Ihorombe et Androy. Néanmoins, pour les mutualistes, ils ont une couverture plus ou moins nationale.

Il existe trois niveaux de microfinance à Madagascar. Le pourcentage des IMF mutualiste et non mutualise par niveau se présente comme suit (figure 5) :

Nous constatons une domination totale du nombre des IMF oeuvrant dans le niveau 1. Néanmoins, la moitié des niveaux 2 sont des IMF mutualistes. Récemment en 2018 selon la loi 2017-044 du 17 janvier 2018, il a été proposé un nouveau classement des IMF en IMF collectant des dépôts et ceux qui n'ont pas le droit de les collecter. Sur ce point, le niveau 1 du classement antérieur sera classé en IMF ne peuvent pas collecter des dépôts. Et le niveau 2 et niveau 3 seront regroupés en IMF pouvant collecter des dépôts. Et suivant cette même loi, l'union des IMF mutualistes a l'obligation de changer leur statut en société Anonyme.

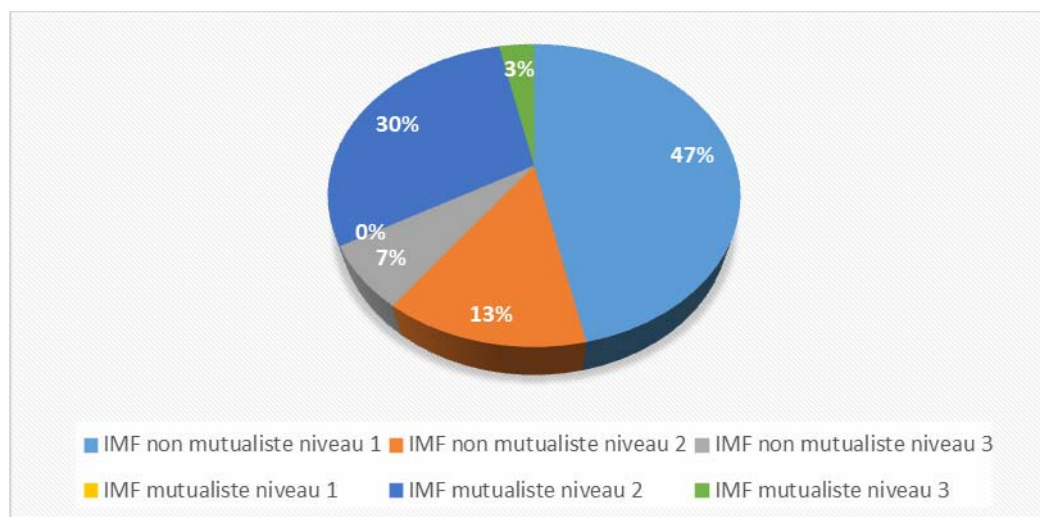


Figure 05 : Pourcentage des IMF mutualiste et non mutualistes par niveau

Source : CNFI/présentation personnelle

IV. DISCUSSION

La discussion se tourne aoutour des problèmes du secteur informel et proposition de facteurs de dynamisation de la microfinance.

4.1. Les problèmes du secteur informel

Malgré un taux non significatif du chômage à Madagascar, l'effondrement du pouvoir d'achat, l'accroissement de l'inégalité et l'inflation ont des impacts significatifs sur la survie de la population défavorisée. Pour pallier à ce problème, la plupart ont exercé une activité non reconnue par le pouvoir publique : une activité informelle. Dans ce sens, la personne en question n'est pas inscrite légalement, elle n'a pas à sa possession la carte NIF⁷ et STAT⁸. Cette situation se rapproche d'un chômage déguisé. En 2012, 93% de l'ensemble des emplois à Madagascar sont dans les secteurs informels.⁹

Le secteur informel peut être défini comme une réalisation des activités qui ne sont pas en règles vis-à-vis de l'Etat Malagasy. En d'autres termes, les activités réalisées sont considérées comme illicites et non déclarées du point de vue juridique. Pour que le secteur soit considéré comme informel, il devra considérer les critères suivants : la facilité d'entrée, des marchés de concurrence non réglementés, ..., (Sylvain Bureau et Jacqueline Fendt, 2010), le degré d'incertitude sur la rentabilité, la pérennité et l'insuffisance de fonds pour le paiement de l'impôt. Les tableaux ci-dessous, nous illustre les différences entre le secteur informel et d'autre activité non reconnue par l'Etat en vigueur

Tableau 01: Différence entre le secteur informel et d'autres activités non reconnues par l'Etat

Economie souterraine	Activités illégales	Secteur informel	Activités usage final propre
Activités qui se dissimulent afin d'échapper volontairement aux obligations administratives	Activités interdites par la loi	Activités non ou mal enregistré du fait de l'incapacité des pouvoirs publics à faire appliquer les réglementations	Activités dont les production sont destinées à consommation finale du ménage

Source : MFB¹⁰ 2017 (Rapport sur la coopération au développement Madagascar 2015)

Auparavant, le secteur informel se situe uniquement dans une zone rurale, en général. C'est dû à l'inexistence des emplois formels. Dans cette zone, les emplois formels sont, en général, centrés sur des métiers, considérés comme classiques : des instituteurs, dans une école, des docteurs, et des sage femmes d'un centre hospitalier et aussi des gros collecteurs des produits locaux. Toute la population essaie de gagner leur vie en vendant, cultivant, exécutant un travail journalier ... Par contre, à notre époque, la zone urbaine essaie de copier ce nouveau métier dû à l'insuffisance d'emplois. Par ailleurs, la migration sature les marchés du travail dans la zone urbaine. Et l'inadéquation des diplômes, des expériences avec les métiers formels délimitent leur libre accès.

Le secteur informel est une activité où tout le monde peut créer sa société clandestinement aux yeux de l'Etat. Dans ce cas, ils ne paient pas leurs impôts, en référence à l'impôt sur le revenu salarial ou l'impôt sur le résultat. Ils ne sont pas affiliés au CNAPS¹¹ et à l'OSTIE¹² des employés. En parallèle, ils ne sont pas assujettis à la taxe sur la valeur ajoutée (TVA). Par contre, un impôt sur le revenu intermittent de 5% soit déduit à leurs revenus à chaque facturation réalisée par un projet ou par une entreprise formelle. Dans la pratique, les acteurs de ce secteur refusent catégoriquement cette déduction. Evidemment, en tant qu'activité informelle, ils sont desservis par la banque primaire du fait des risques opérationnels encourus mais aussi de leurs activités non

⁷ Numéro d'Identification Fiscale

⁸ Carte Statistique délivrée par l'Institut National de la Statistique de Madagascar (INSTAT)

⁹ MFB (février 2017), Rapport sur la coopération au développement Madagascar 2015 : Secteur informel

¹⁰ Ministère de la Finance et du Budget de Madagascar.

¹¹ Caisse Nationale de Prévoyance Sociale, c'est une institution que les salariés devront verser la somme de 1% de leur salaire brut afin d'anticiper le paiement de leur retraite ou autre

¹² Organisation Sanitaire Tananarivienne Inter-Entreprises, c'est une organisation qui paie les frais de médicaments et prend en charge la totalité des dépenses liées aux maladies de l'employé.

rentables. Selon notre entretien avec RAHARIFERA Solofo¹³, les secteurs informels n'ont pas suffisamment ou n'ont pas tout simplement les garanties financières ou matérielles demandées par les banques et aussi les microfinances. Le secteur informel est au centre des pluri problèmes pour améliorer leurs activités ainsi que leur niveau de vie. Ils sont exposés aux divers problèmes tant financiers que sociale. Dans cette section nous allons présenter le secteur informel hors agriculture et très petite entreprise. En d'autre terme nous nous focalisons sur le secteur secondaire et secteur tertiaire. A part ce problème de financement, d'autre l'est aussi pour ce secteur que nous allons présenter dans la section suivante.

- **Les problèmes concernant la sécurité financière :**

Le secteur informel a du mal à financer les activités de ces personnes susmentionnées puisqu'ils sont exclus du système financier formel. Cette exclusion a un impact majeur sur l'extension et le développement de leurs activités. Au niveau de la banque traditionnelle, ces entités ne sont pas considérées comme un client éligible par rapport aux critères demandés¹⁴. Elles font face à une difficulté d'estimer leur capacité de remboursement. Pour les banques ainsi que d'autres institutions financières traditionnelles, la capacité d'endettement et la capacité de remboursement se calculent à travers l'état financier. Dans ce sens, les entrepreneurs informels recourent au service du secteur financier informel dominant la plupart du marché financier à Madagascar, pour les trois régions ci-dessous, le taux est significatif. Il faut noter que l'emprunt auprès des amis et des familles sont considéré comme des système financier informel du fait qu'aucun contrat n'est signé en bonne et due forme.

Tableau 02 : Accès au crédit de la zone d'étude

Régions	Informel	Amis et leurs familles
Analamanga	5%	18%
Vakinankaratra	15%	26%
Vatovavy Fitovinany	13%	15%

Source : Finscope 2016

Sur la base du tableau ci-dessus, la population dans les régions de notre zone d'étude sont intéressées plutôt à l'appui financier de la famille que d'effectuer un crédit auprès de l'usurier ou dans un système financier informel. Dans ce cas, près de 23% de la population de la région Analamanga contractent un prêt auprès des usuriers soit une personne sur cinq. Et pour la région Vakinankaratra, une personne sur trois se familiarise avec le secteur informel financier. Et pour la région Vatovavy Fitovinany, une personne sur quatre bénéficie un financement informel. Il faut souligner qu'à peu près de 73% de la population dans la région Analamanga, de 49% de celle de Vakinankaratra et 69% de la population de Vatovavy Fitovinany n'ont pas emprunté au niveau des services financiers formels et non formels. Dans ce cas, nous observons une réticence au niveau d'un appui financier. Au niveau de l'agriculteur informel, cette réticence est confirmée avec un taux d'épargne informel de 63,48% et un taux de crédit informel de 29,41% selon le tableau suivant :

Tableau 03 : Utilisation de service financier

Catégorie de crédit	Utilisation de crédit	Utilisation de l'épargne
Formel	1,96%	3,48%
Informel	5,88%	39,13%
Famille et amis ou auto	23,53%	24,35%
N'emprunte pas	68,63%	33,04%

Source : Finscope 2016

Les agriculteurs n'ont pas tout à fait accès au niveau des financements formels en se basant sur ce tableau susmentionné. La plupart essaient de placer leurs épargnes dans un secteur informel et même auprès de la famille et amis. Cependant, il est étonnant de voir qu'une personne sur trois des agriculteurs ne font pas des épargnes.

¹³ Il est un consultant individuel en Finances, Organisation et Microfinance. Entretien le 29/07/2019

¹⁴ Revenu mensuel, capacité d'endettement, capacité de remboursement, existence d'une garantie matérielle et ou financière.

- **Les problèmes sur sécurité sociale :**

Les travailleurs du secteur informel sont employés dans des activités à faible revenus. Et ils ont peu de possibilité d'améliorer leurs compétences. En général, le propriétaire est à la fois patron et employé. Certaines activités informelles ont pu recruter un à trois personnes. Evidemment, au niveau de l'Etat et les administrations sociales, ces personnes ne sont pas déclarées et même le propriétaire. Ils ne sont pas couverts par un organisme sanitaire formel. Et à son retraite, aucune pension ne saura toucher. En cas de maladie, par exemple, les employés demandent une avance sur leur salaire pour effectuer le traitement nécessaire. Dans ce cas, pour éviter de diminuer leur niveau de vie, ils effectuent une épargne matérielle ou en numéraire pour faire face à des urgences.

En général, les secteurs informels regroupent les populations défavorisées n'ayant pas de travail et essaient de subvenir à leur besoin fondamental. En d'autre terme, elles ont un niveau de vie qu'on peut considérer comme bas. Il est à souligner que leurs revenus ne sont pas réguliers et s'appuient sur un hasard total. Elles n'ont pas des formations requises en matière du marketing par exemple. Ces acteurs ont du mal, dans ce cas, à améliorer leur niveau de vie en se basant sur un salaire incertain.

- **Les problèmes sur sécurité de l'activité :**

Les secteurs informels nécessitent une force physique pour la réalisation de son travail. Cette force est limitée et dépend des divers facteurs comme les alimentations, les eaux potables et les conditions de vie. Le non-respect de l'un de ses facteurs entraîne une maladie qui se traduit par l'impossibilité de percevoir un revenu. Dans ce cas, la sécurité de travail est exposée aux divers risques ayant un impact négatif sur la condition de vie. En général, c'est ce dernier qui engendre une maladie. Les populations défavorisées travaillant dans ce secteur sont prises en piège dans un cercle vicieux.

Par ailleurs, les entrepreneurs dans ce secteur informel ne paient pas d'impôts et toutes autres charges sociales et fiscales. Sur ce point, leurs coûts de revient sont faibles et leurs prix sont cassés par rapport aux secteurs formels. Ces avantages l'ont incité à ne pas migrer dans le secteur formel. Les activités sont donc figées lors de l'atteinte d'une phase de maturité. En d'autre cas, les grandes entreprises et les projets ne s'approvisionnent qu'après d'eux pour lui inciter à se formaliser. Cette limite a un impact sur le développement de leurs activités ainsi que au niveau de la diversification de leurs clients.

A Madagascar, comme tout autre pays africain, la jalousie est un facteur inhérent à l'activité des secteurs informels. Sur ce point, il arrive à certain moment que les voisins jaloux mettent toutes les mauvaises stratégies pour nuire les activités déjà en développement. Ceci se traduit par l'utilisation des commérages pouvant avoir des impacts négatifs sur leurs activités.

4.2. Limites de la microfinance

La microfinance souffre de limites notables. Comme pour l'agriculture, l'infrastructure routière est indispensable pour son développement. L'utilisation des fonds dépend du coût de fonctionnement comprenant les visites de ses bénéficiaires. Avant d'octroyer un crédit, les IMF devront évaluer la capacité des emprunteurs en les visitant et en effectuant une enquête auprès des voisins pour éviter le risque d'anti sélection

En outre, les coûts du capital de ces institutions s'avèrent importants. Les ressources des IMF sont caractérisées par le résultat à investir, les dépôts des membres et/ou clients et l'emprunt auprès des banques. Pour une IMF, il est préférable d'utiliser ses ressources intérieures pour financer leurs activités (dépôt). En réalité, ses ressources propres sont insuffisantes. Dans ce cas, elles recourent aux emprunts auprès des banques pour lui permettent de réaliser son activité principale liée à l'« octroi de crédit ». Le taux directeur de la banque centrale se trouve majoré de 2% par ces banques commerciales. Cette ressource externe est ainsi plus coûteuse. Les IMF devront payer un intérêt mensuel comme un client de la banque.

Par ailleurs, malgré l'identification des besoins spécifiques des clients/membres¹⁵ de la microfinance, les institutions n'ont pas cessé d'offrir des services généralisés (Lekane Tsoyogou, 2011). Selon notre entretien non formel avec un membre du réseau CECAM à VOHIPENO, leurs besoins de financement devront être adaptés aux produits offerts. Certes, ses membres ont besoin d'un financement pour démarrer ses activités en cultivant des cafés et des girofles. Par contre, la récolte ne verra le jour près de 5 ans après, normalement. Néanmoins, la durée maximale de crédit est de 3 ans et le paiement des intérêts se fait mensuellement du capital restant. Il leur est impossible de faire des prêts dans ce sens.

¹⁵ Les bénéficiaires des services des institutions mutualistes sont appelés « membres » du fait que dès son adhésion, ils paient des parts sociales fixes équivalentes à une action.

Les IMF ont du mal à mettre en place une structure organisationnelle complexe et le contrôle s'avère difficile pour vérifier ses actifs. Pour les microfinances mutualistes, les membres du conseil d'administration sont élus par les sociétaires. Sur ce point, l'élection se base sur une connaissance et sur un pouvoir charismatique et non sur la compétence à contrôler cette institution. A titre des informations, les dirigeants d'un réseau « Tahiry Ifamonjena Amin'ny VOla¹⁶ » (TIAVO) a détourné des fonds ce qui a conduit à la faillite du réseau.

Enfin, la stratégie appliquée par les IMF pour indemniser leurs agents de crédits se base sur le nombre des clients emprunteurs et le montant alloué. Ces agents ne se soucient pas forcément de la capacité d'endettement des ménages. Les bénéficiaires peuvent également utiliser leurs crédits à d'autres fins, comme la consommation finale, ce qui ne permet pas de soutenir des activités génératrices de revenus (Bangoura *et al.*, 2016).

4.3. Proposition de facteurs de dynamisation de la microfinance

La microfinance a retenu les attentions des acteurs économiques à Madagascar depuis sa création. En général, elle finance les activités génératrices des revenus informelles de la population pouvant respecter les critères préétablis par les IMF. Les activités financées sont diverses et touchent les différentes catégories d'emplois en partant des informelles et les petites entreprises. Leurs clients/membres concernent surtout les particuliers et les entreprises. Leurs offres ont pu satisfaire, en général, les besoins vitaux de ces acteurs de développement durable en termes de financement. Dans cette section, nous allons essayer de présenter les moyens utilisés par ces IMF pour maximiser leurs influences auprès de la population Malagasy.

La réussite des microfinances peut être mesurée par les encours de crédit et aux offres. Dans ce cas, nous allons essayer de soutenir que les offres sont adaptées aux besoins spécifiques des sous variables présentés ultérieurement. En effet, les encours de crédits nous illustrent que les institutions financières ont pu satisfaire les attentes des utilisateurs de ses services. Dans ce cas, ces encours de crédits prouvent que ces utilisateurs sont intéressés par les offres et ont contracté des crédits. En outre, dans une institution financière, malgré l'existence d'un nombre important de ses clients ou membres, certains d'entre eux sont inactif. En d'autre sens, le compte crée n'a pas eu des mouvements au cours d'une année : aucun crédit n'a été contracté et aucun dépôt n'a été effectué. Notre méthodologie basée sur les encours de crédit offre une image exacte de l'utilisation de la microfinance par les membres et/ou clients et aussi de calculer les montants moyens de crédit si nous considérons que les membres ont contractés tous de crédit.

- Encours de crédits

L'encours de crédit est un terme utilisé dans le secteur financier pour désigner les montants totaux des crédits contractés au cours d'une année. Pour la microfinance CEFOR en 2018, 80% de leurs activités sont destinés aux commerces englobant l'entrepreneuriat et les secteurs informels hors agriculture selon la figure ci-dessous :

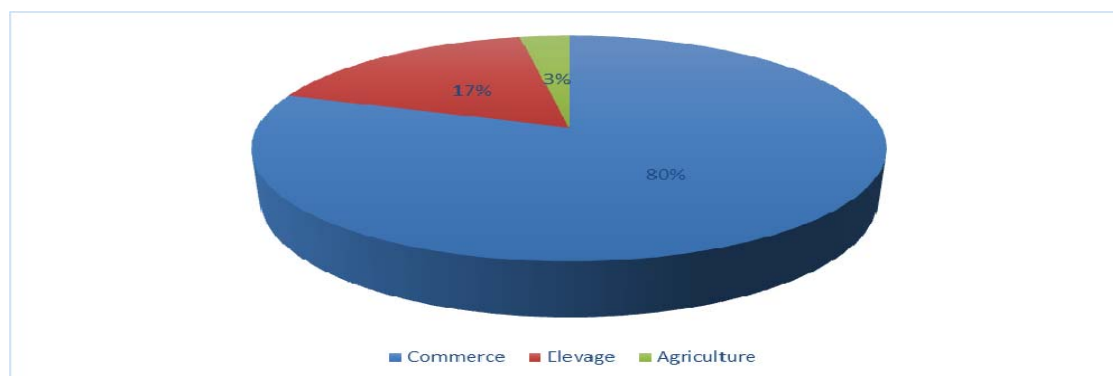


Figure 6 : Répartition en activités des encours de crédits 2018 du CEFOR

Source : Entretien avec CEFOR 2019¹⁷

¹⁶ Institution Mutualiste œuvrant dans l'ex-province de Fianarantsoa créée en 1996

¹⁷ RANAIVOSON Fenitra, Directeur Adjoint en microfinance du CEFOR, entretien le 06/08/2019

Selon cette figure, plus d'un tiers des crédits octroyés sont destinés aux entrepreneurs et aux secteurs informels. Et seulement 3% ont été destinés à financer l'agriculture informelle contre 17% pour l'élevage. Pour les autres institutions comme le réseau CECAM, plus de 68% des crédits octroyés en 2016¹⁸ ont été destinés aux agriculteurs informels.

- **Variations des offres**

Par rapport aux besoins de plus en plus spécifiques des utilisateurs de la microfinance à Madagascar, des offres diversifiées sont présentées : non financières et financières. Cette diversité joue un rôle très important en termes de montants mis à disposition et en termes des fréquences des remboursements ou la durée du prêt ou de l'épargne. Cependant, en se basant sur les offres présentées par les différentes institutions de microfinance, les produits proposés par chaque institution de microfinance présentent à Madagascar sont à peu près identiques au niveau national et au niveau régional. Leurs différences se concentrent sur les appellations.

Les services non financiers peuvent être regroupés dans les éléments ci-dessous :

- Conseils au niveau de la constitution des dossiers
- Assistance au niveau technique et gestion des activités
- Education financière

Et les offres financières proposées par les microfinances spécifiquement pour le secteur informel sont les suivantes

Le crédit CAE. Le crédit avec éducation est un crédit destiné aux personnes détenant des activités génératrices de revenus et regroupées dans une association de crédit de 3 personnes maximum.

Le crédit commercial. Ce crédit comme son nom l'indique est destiné uniquement pour le commerce. Il peut contribuer à l'achat des marchandises à vendre ou l'achat des matières premières en vue de les transformer en produit fini.

Crédit solidaire. Le crédit solidaire est un crédit octroyé à un groupement de 10 personnes ou plus détenteurs des activités. Leur efficacité repose sur l'inexistence d'une garantie financière ou matérielle. Les IMF utilisent comme garantie de remboursement la moralité des groupes : garantie morale. En effet, l'octroi de crédit est au nom du groupement et les membres bénéficient un crédit à tour de rôle : si le premier emprunteur a remboursé leur crédit, les autres peuvent en contracter. Dans ce sens, en cas de non remboursement, c'est le groupe qui subit les conséquences.

Le crédit LVM. Le crédit Location-Vente Mutuelle est destiné aux entrepreneurs informels ou formels visant à créer des entreprises de transport par exemple. Sur ce point, l'emprunteur verse un montant constant à titre de remboursement pendant une période convenue. Et à l'échéance du prêt, il devient le propriétaire.

Enfin, un nouveau produit a été proposé par les IMF depuis le XXI^{ème} siècle : c'est le mobile money. Ils permettent à tous les utilisateurs d'effectuer un transfert de fonds, un remboursement de crédit et un encaissement de fonds via leur téléphone mobile. Ce service est utilisé par les personnes œuvrant dans le secteur informel et des entrepreneurs informels. En outre, il permet de sécuriser leurs fonds et de leur permet de visualiser en temps réels et voulu les soldes disponibles et aussi l'historique de paiement. Les avantages résident sur la facilité de manipulation de fonds sans effectuer un déplacement. En tout cas pour minimiser les coûts de déplacement et la perte de temps malgré la proximité des agences et/ou caisse de base.

- **Proximité**

Par rapport aux banques traditionnelles, les microfinances se soucient de la proximité pour augmenter les populations défavorisées actives (Doligez François, 2002)¹⁹ à travers la création d'une confiance (Guérin Isabelle, 2019)²⁰ et aussi de répondre

¹⁸ In <http://www.cecama.mg/quelques-chiffres.php>, consulté le 12 août 2019

¹⁹ Doligez François (2002), Microfinance et dynamiques économiques : quels effets après dix ans d'innovations financières ? In : Tiers-Monde, tome 43, n°172. Microfinance : petites sommes, grands effets ? sous la direction de Dominique Gentil et Jean-Michel Servet. pp. 783-808.

²⁰ Guérin Isabelle (2019), Le dilemme viabilité / proximité en microfinance : partenariats et confiance / the dilemma viability/proximity in microfinance : partnership and confidence.

rapidement aux besoins de liquidité des utilisateurs (Guérin Isabelle et al, 2007)²¹. Et à Madagascar comme tout autre pays Africain notamment, les microfinances ont pu couvrir les 22 régions de Madagascar avec 1 019 point de services en 2018. Par rapport à 2015, 82 points de services ont pu être créés par les microfinances.

- **Moyen de persuasif utilisé**

La microfinance utilise la publicité comme un moyen faire connaître ses produits en utilisant le spot radio, les publicités télévisées et la Publicité sur le Lieu de Vente. Il faut remarquer que le taux d'analphabétisme à Madagascar avoisine les 46% durant le dernier trimestre de l'année 2014²². Dans ce sens, les IMF tentent de réaliser un spot radio comédie et une animation avec des musiques populaires que les paysans connaissent pour remédier à ce grand problème. En effet, il est facile pour eux de persuader leurs clients/membres potentiels. Il ne faut aussi oublier que l'un des moyens de publicités le plus ancien, c'est la « BAO » – Bouche A l'Oreille²³. Ceci permet de faire propager les impacts négatifs et/ou positifs des services des microfinances d'une personne à une autre. Ces trois types de publicité ne sont pas efficaces qu'en zone rurale et dans une zone périurbaine.

Récemment en 2019, une banque territoriale proposant des services de microfinance a adopté une nouvelle publicité auprès des publics : C'est le cas de l'accès banque. La tombola en question est réservée à toutes les personnes contractant un crédit. Elle promet au gagnant un voyage pour deux personnes à l'étranger lors du saint sylvestre. Et en plus, chaque jour, elle permet au gagnant journalier un montant de 200 000 Ar sans intérêt et non remboursable.

En parallèle, la microfinance essayait d'utiliser des nouvelles techniques en terme de publicité : sponsoring. Il est inhabituel d'utiliser ce genre de publicité par les IMF à Madagascar. En effet, nous avons observé que la PAMF est l'un des sponsors de FEPA²⁴ 2019.

- **Garantie**

La garantie est un moyen pour les microfinances de rassurer le remboursement du prêt octroyé. En effet, les garanties présentées devront présenter une valeur sentimentale pour que l'emprunteur fait tous les moyens de récupérer leurs biens et/ou d'honorer leur image vis-à-vis du groupe à la fin de l'échéance de l'emprunt.

Il existe trois types de garanties : garantie financière, garantie matérielle et garantie morale. La garantie morale repose sur l'éthique de l'emprunteur. L'un des groupes peut emprunter de l'argent sans garantie matérielle ni financière. C'est la garantie morale qui est le plus important.

- **Taux d'intérêt**

Il faut admettre que, par rapport au taux appliqué par le secteur informel de 200 à 400% par an, alors que si nous considérons que le taux d'intérêt d'un prêt chez une microfinance est de 3% par mois (en moyen, et certaine Microfinance offre un taux mensuel de 1,5%) , et en calculant le taux d'intérêt annuel, il revient à 36%. Par contre, le taux directeur de la banque centrale de 9,5%. Le taux utilisé par les IMF a une marge de 26,5%.

Si on se réfère aux taux appliqués par les autres pays Africains, ce taux est judicieux par selon la figure ci-dessous :

²¹ GUÉRIN Isabelle, FOUILLET Cyril, HILLENKAMP Isabelle, MARTINEZ Olivier, MORVANT-ROUX Solène et ROESCH Marc (2007), « Microfinance : effets mitigés sur la lutte contre la pauvreté », Annuaire suisse de politique de développement [En ligne], mis en ligne le 19 juin 2009, consulté le 04 septembre 2019. URL : <http://journals.openedition.org/aspd/127>

²² <http://www.orange.mg/actualite/46-malgaches-sont-analphabetes-0> consulté le 12 janvier 2018.

²³ C'est un commérage, ragot en quelque sorte.

²⁴ Foire de l'Élevage, de la Pêche et de l'Agriculture.

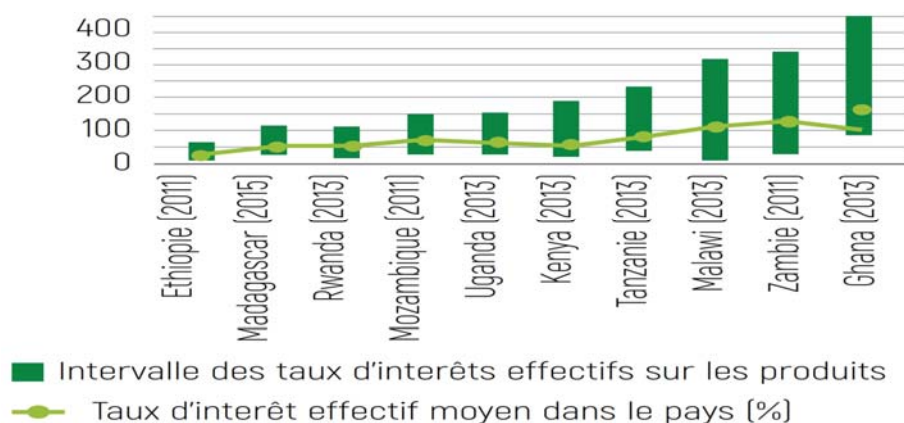


Figure 7 : Les taux d'intérêts en Afrique

Source : Banque Mondiale, juin 2018²⁵

Les pays Africain pratiquent un taux d'intérêt élevé pour ne pas dire exorbitant²⁶. Cependant, le taux appliqué à Madagascar est similaire à ceux du Rwanda, Kenya et Uganda. Et il est supérieur au taux d'intérêt de l'Ethiopie. En plus, si nous nous concentrons sur le taux d'intérêt payé par le client, le taux moyen appliqué par Madagascar est de 18 % à 52% suivant le tableau ci-dessous :

Tableau 04 : Comparaison du taux d'intérêt

Pays	Taux d'intérêt moyen annuel ²⁷
Indonésie	28-63%
Cambodge	45%
Népal	18-24%
Inde	20-40%
Philippines	60-80%
Bangladesh	20-35%
Kenya	24%
Cote d'Ivoire	24%
France	36%
Madagascar	18-48%
Amérique	18%

Source : Baromètre de la microfinance 2018/CGAP 2004/Investigation personnelle 2018

²⁵ Groupe de la banque Mondiale (2018), Madagascar évolutions économiques récentes, Favoriser l'inclusion financière, juin 2018 in <http://documents.worldbank.org/curated/en/592831532449183076/pdf/128782-WP-PUBLIC-FRENCH-REVISED-Digital-MEU-Favoriser-LInclusion-Financiere.pdf>

²⁶ NDEYE Sine (2008), Microfinance et création de richesses: entre logiques domestiques et performances, thèse à l'Université du Québec à Montréal : « privilégier la viabilité tout en instrumentalisant la solidarité », p.361

²⁷ Les taux de l'Indonésie, Cambodge, Népal, Inde, Philippines et Bangladesh sont issus de CGAP (Bright Helms et Xavier Reille (2003), Le plafonnement des taux d'intérêt et la microfinance : qu'en est-il à présent ? CGAP, Etude Spéciale n°09, Septembre 2004. Et Kenya, Côte d'Ivoire, France et Amérique à travers le Grammeen America, issue de 2018 selon le baromètre de la microfinance 2018.

V. CONCLUSION

Pour conclure, les secteurs informels constituent un des éléments pour atteindre le développement de Madagascar avec sa participation au PIB. Ils concourent activement à la création d'emploi générant ainsi des revenus pour la population. En effet, ces secteurs sont omni présents dans la zone rurale avec 96% des activités et récemment commencent à envahir la zone urbaine avec 81% des entreprises. Ces secteurs englobent généralement des entreprises agricoles et hors agriculteurs. Notre méthodologie s'est axée sur l'essai de la construction des bases de données en secteur informel et en microfinance. L'importance de cette méthodologie réside sur l'aperçu de la réalité de ces deux notions et d'identifier les facteurs de dynamisation de la microfinance envers le secteur informel. Actuellement, les femmes exercent aussi leurs activités dans ces secteurs avec 73,1% dans les entreprises informelles agricoles contre 77,1% et 21,4% dans l'entreprise informelle hors agriculture contre seulement 14,6% des hommes. Ces secteurs sont exposés aux divers problèmes, entre autre, la sécurité financière, la sécurité sociale ou de l'emploi, la sécurité de l'activité et le manque de financement. Les entrepreneurs informels se contentent des financements informels présentant un taux d'intérêt exorbitant et engendrant un risque de conflit relationnel avec les amis et les familles. Cette solution non rentable est due à son exclusion du système financier formel. Dans ce sens, les montants sont limités pour minimiser ce risque et le délai de remboursement est en fonction de la demande des prêteurs. Pour pallier à ces problèmes, les microfinances ont creusé les marchés et proposent des services financiers et non financiers adaptés aux besoins spécifiques du secteur. Ces IMF couvrent les 22 régions de Madagascar à travers les IMF mutualistes et non mutualistes. Dans ce sens, les microfinances favorisent la stratégie de proximité enfin de connaître les besoins de la population et aussi de construire une confiance solide envers les clients potentiels. Ces institutions ont opté un marketing assez classique (spot radio, publicité télévisée, la tombola, Bouche à l'oreille) mais efficace pour changer les habitudes de la population cible. La Bouche à l'oreille est en fonction du service proposé et aussi la qualité de service.

Les principaux problèmes de l'exclusion financière résident sur l'inexistence d'un revenu mensuel ou stable. Et les IMF ont proposé différent type de garantie afin de briser cette exclusion. Elles mettent la garantie matérielle et/ou la garantie financière et/ou la garantie morale. Cette dernière est la spécificité de la microfinance. A travers ces stratégies de servir les populations défavorisées, le taux de microfinanciation est de 14% en 2016 contre un taux de bancarisation de 12%.

Les IMF comme le cas du CEFOR ont pu octroyer des crédits représentant 80% de l'encours de crédit en 2018 pour ce secteur. Ce taux nous amène à conclure que, d'un côté, le secteur a bénéficié de financement formel avec un taux raisonnable. De l'autre côté, les offres financières et non financières dispensés par ces IMF correspondent aux attentes des entrepreneurs informels. Les services non financiers englobent les conseils, assistance technique et l'éducation financière. Par ailleurs, la microfinance souffre de limites notables tels que les infrastructures routières, les coûts importants des capitaux, les difficultés de mise en place d'une structure organisationnelle complexe pour minimiser les détournements de fonds. De ce fait, les perspectives des recherches restent encore vastes dans ce sens. Par contre nous nous intéresserons à la possibilité de mettre un contrôle approfondi afin de prévenir le détournement de fonds de ses utilisateurs pour les IMF mutualistes sans se transformant en Société Anonyme.

RÉFÉRENCES

- [1] Ilo, « *Programme Pays pour le Travail Décent : Madagascar 2015 – 2019* », 2017.
- [2] Doligez François, « *Microfinance et dynamiques économiques : quels effets après dix ans d'innovations financières ?* », In : Tiers-Monde, tome 43, n°172. Microfinance : petites sommes, grands effets ? sous la direction de Dominique Gentil et Jean-Michel Servet. pp. 783-808, 2002.
- [3] Guérin Isabelle, « *Le dilemme viabilité / proximité en microfinance : partenariats et confiance / the dilemma viability/proximity in microfinance : partnership and confidence* », 2019.
- [4] Guérin Isabelle, Fouillet Cyril, Hillenkamp Isabelle, Martinez Olivier, Morvant-Roux Solène et Roesch Marc, « *Microfinance : effets mitigés sur la lutte contre la pauvreté* », *Annuaire suisse de politique de développement* », 2007.
- [5] Ledgerwood Joanna, « *Manuel de microfinance, Program Sustainable Banking with the poor* », 1996.

- [6] **Ndeye Sine**, « *Microfinance et création de richesses: entre logiques domestiques et performances* », thèse à l'Université du Québec à Montréal : « privilégier la viabilité tout en instrumentalisant la solidarité », p.361, 2008.
- [7] Groupe de la banque Mondiale, « *Madagascar évolutions économiques récentes, Favoriser l'inclusion financière* », juin 2018
- [8] MFB, « *Rapport sur la coopération au développement Madagascar 2015 : Secteur informel* », février 2017.
- [9] https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---africa/---ro-addis_ababa/---ilo-antananarivo/documents/publication/wcms_461294.pdf
- [10] <http://francais.doingbusiness.org/rankings>
- [11] <http://www.cecama.mg/quelques-chiffres.php>, consulté le 12 août 2019
- [12] <http://www.orange.mg/actualite/46-malgaches-sont-analphabetes-0> consulté le 12 janvier 2018.
- [13] <http://documents.worldbank.org/curated/en/592831532449183076/pdf/128782-WP-PUBLIC-FRENCH-REVISED-Digital-MEU-Favoriser-LInclusion-Financiere.pdf>