

# Le « jonglage », révélateur de la diversité et de la complexité des pratiques financières des ménages ruraux à Madagascar

BIM n° - 27 octobre 2009  
Betty WAMPFLER ; Emmanuelle BOUQUET ; Eliane RALISON

*Il est fréquent de trouver à la fin d'une évaluation de projet appuyant un système de crédit, une recommandation sur la nécessité de renforcer les capacités de gestion financière des ménages. Le stéréotype du pauvre, du pauvre paysan en particulier, analphabète en matière de gestion financière, a la vie dure. Pourtant, dans de nombreuses situations rurales, on observe une grande complexité des pratiques financières des ménages. Cette complexité des pratiques est renforcée par l'insertion croissante des populations rurales dans le marché, par la diversification des activités économiques, la multiplication des institutions financières et l'ouverture d'une gamme large de crédits.*

Une étude en cours dans le cadre du projet ANR, Rural Microfinance and Employment (Rume), met en évidence cette complexité des pratiques financières des ménages ruraux dans le cas du lac Alaotra à Madagascar. Cette région, située à 250 km au nord-est d'Antananarivo est considérée comme l'un des deux plus importants greniers à riz de Madagascar. Le cœur de cette région, la périphérie aménagée du lac Alaotra, est caractérisée par un fort degré d'activités économiques impulsé par la production rizicole, renforcé par la diversification des activités d'agriculture (cultures de contre saison) et d'élevage (canards, oies, porcs, vaches laitières...) et par les activités rurales induites (commerce, artisanat, activités de loisir...). Les institutions financières sont fortement présentes dans cette zone : banques commerciales (BOA, BNI), microfinance (réseaux mutualistes Otiv et Cecam), projets à volet de crédit, financeurs privés (Société Silac), finance informelle (commerçants, collecteurs de riz...).

Centrée sur une méthode de recherche faisant une large place à l'analyse qualitative des pratiques financières des ménages, l'étude met en évidence, au sein de toutes les catégories de ménages, des plus pauvres aux plus aisés, des pratiques de « jonglage » financier : face à leurs multiples besoins financiers, les ménages mobilisent sur des pas de temps variables, de multiples sources de financement, (revenus d'activités, ventes de stocks, épargne, crédit formel et informel, ventes d'actifs...) et les combinent en des rotations plus ou moins rapides, guidées tantôt par un calcul – parfois très fin – tantôt par des impératifs dictés par l'environnement extérieur (saisir une opportunité, réagir à un choc). Dans ce travail, la notion de calcul n'est pas utilisée dans une acception purement économique ou monétaire. Elle renvoie plutôt aux « cadres de calcul » mobilisés par le courant de la sociologie de la traduction. L'analyse de ces

cadres de calcul permettra notamment de questionner certaines relations d'équivalence : évaluer les différentes options de crédit formel et informel ne se réduit pas à comparer des sommes de coûts de transaction et de coûts financiers ; au-delà de leur valeur monétaire, les différentes catégories d'actifs ne sont pas équivalentes vis-à-vis de l'éventualité d'une liquidation, etc.

Les formes de ce « jonglage » financier sont multiples. Le jonglage peut valoriser les potentialités des systèmes d'activités économiques locaux, notamment par combinaison d'activités à rotation de capital rapide (commerce, élevage à cycle court...) avec des activités nécessitant une immobilisation de capital plus longue (production agricole, élevage bovin...). Il peut s'appuyer sur la gestion des stocks agricoles, en combinant les ventes immédiates après la récolte avec des ventes de stock différées quand les prix sont meilleurs. Il peut mobiliser des combinaisons de crédit formel et informel, de crédit et d'épargne de différente nature. Il peut s'appuyer sur le cercle vertueux de l'accumulation d'actifs pouvant servir de garanties pour élargir l'accès au crédit, mais aussi sur la liquidation d'actifs face à un besoin de financement urgent et imprévu.

Loin d'être seulement une forme de gestion de crise, ces pratiques de « jonglage » sont mobilisées par les ménages dans toutes les situations de la vie courante en fonction de plusieurs types de logiques et de finalités. Elles peuvent être une réponse à des besoins de trésorerie prévus (frais de campagne agricole, école, remboursement de dette...). Elles peuvent participer à une stratégie construite d'accumulation d'actifs (investissement – parfois acrobatique – dans un premier actif qui va constituer la garantie pour un crédit d'investissement ultérieur...). Elles peuvent être aussi, bien sûr, une réponse à un choc (dépenses de santé, décès, perte de troupeau...). Elles peuvent enfin être induites par des dysfonctionnements du système financier (un crédit octroyé avec du retard alors qu'une activité économique était planifiée en fonction d'un calendrier donné...).

Ces pratiques de jonglage sont observées dans toutes les catégories de ménages, avec des variantes dans les logiques, les contraintes et les effets. Même si elles s'inscrivent dans un continuum, et sont ponctuées de contre-exemples, des tendances se dessinent qui recourent les clivages économiques. Au sein des ménages les plus pauvres, les pratiques de jonglage prennent plus souvent une dimension réactive, marquée par l'urgence, la précarité et la prise de risque. Au sein des ménages les plus aisés, elles vont porter sur des sommes plus importantes et s'insérer plus souvent dans des stratégies proactives d'accumulation, d'intensification et de diversification.

La multiplication des institutions financières dans la région du lac Alaotra a contribué à renforcer et à diversifier ces pratiques de jonglage. De même, l'offre d'une gamme de crédits (crédit de campagne, crédit de stockage, de commercialisation, d'investissement...) a élargi les possibilités de jonglage. Cette nouvelle configuration se présente davantage comme un empilement d'options et de pratiques que comme un processus de substitution de l'informel par le formel. Elle offre aux ménages du lac Alaotra des opportunités d'intensification de leurs activités économiques et financières, mais comporte aussi des risques, plus marqués pour les ménages les plus pauvres.

Le texte qui suit est une monographie d'enquête auprès d'un ménage de cette région du lac Alaotra. Cette monographie éclaire différentes pratiques de jonglage par un ménage « moyen » en terme de patrimoine et de revenu (dans la typologie des ménages de cette région) en cours d'accumulation et parvenant à valoriser positivement l'offre des institutions financières.

Nous reviendrons dans un BIM ultérieur sur la méthode d'enquête mise en œuvre dans cette étude Rume, combinant quantitatif et qualitatif. Cette monographie, réalisée en juillet 2009 est extraite de l'enquête qualitative. Les phrases surlignées sont des éléments de synthèse, permettant une exploitation ultérieure et la comparaison entre les 80 enquêtes qualitatives produites dans l'étude.

## Monographie

*M. R. du fonkontany (zone administrative correspondant approximativement à un village) d'Ambohibotava*

*M. R. a 46 ans, il vit à Ambibotava, à 7 km du centre de la ville d'Ambatondrazaka, dans une zone de périmètre irrigué, bien reliée à la ville (10 mn en voiture, nombreuses liaisons en taxi brousse sur une piste facile d'accès). Il habite au centre du fonkontany, sur la place principale.*

Proche ville, route, services, infrastructure

*Il est marié, son épouse a 34 ans, ils ont 7 enfants, âgés de 18 à 4 ans. Tous sont scolarisés, 5 en école privée, (les deux aînés à Ambatondrazaka, les trois derniers à Ambibotava), les deux autres sont au CEG public à Ambohibotava.*

Famille nombreuse, avec enfants encore jeunes, effort important de scolarisation (tous, dont 5/7 en école privée) ; frais de scolarisation élevés (cf. plus bas)

*M.R. a été scolarisé jusqu'à la classe de première, son épouse jusqu'en 4ème. Pas d'autre formation depuis qu'ils ont quitté l'école.*

Niveau de formation moyen

*Le ménage a des activités d'agriculture, d'élevage ; il possède un Epi-bar au centre du Fonkontany, géré par Monsieur et Madame ; épisodiquement, M. R. vend du bois de chauffe, extrait de la forêt qu'il possède à ? km.*

Système d'activité pluriactif agriculture/commerce

*M. R. est trésorier de l'association locale des usagers de l'eau. Il est membre de l'IMF 1 depuis 2007.*

Capital social +  
Accès à IMF

## Patrimoine

*En 2009, M. R. est propriétaire de 4 ha de rizière, 2 ha de tanety, 1 ha de baibou, 0,75 ha de forêt, hérité de sa grand-mère en 2005 et 3,25 ha de rizière hors maille (RMME= rizière à mauvaise maîtrise de l'eau) qu'il vient d'acheter en 2008.*

Gros propriétaire foncier

*De cet ensemble de terres, il n'exploite actuellement en faire valoir direct que 1,25 ha de rizière et 0,75 ha de forêt. Après avoir hérité des terres en 2005, il a donné en location pour 3 ans 2,75 ha de rizière proche car avait besoin d'argent ; les tanet et baibou sont donnés en*

*métayage (50/50) car trop loin pour être cultivés par lui. Ses beaux-parents lui ont proposé d'exploiter une partie de leurs terres, mais il a refusé car manque de temps.*

**Mais n'exploite qu'une surface « moyenne (1,25) de rizière » par manque d'argent, de temps et localisation éloignée**

*Il possède en propriété 5 petites maisons tout autour de son Epi-bar, 2 ont été héritées, 3 ont été construites. L'une a l'électricité et des latrines, les autres non.*

**Patrimoine immobilier «niveau moyen » acquis progressivement par héritage et construction**

*En juillet 2009, Il possédait 3 bœufs de trait, achetés entre 2000 et 2005, d'une valeur actuelle d'environ 1,2 Million d'Ar. Jusqu'à janvier 2009, il possédait des porcs qu'il a revendus*

**Patrimoine cheptel « moyen » bovin et porc**

*Son équipement agricole est limité à une charrue héritée de son père, et du petit outillage. En utilisant les revenus de sa production de riz, les revenus de l'Epi-bar et les revenus d'activité ponctuelle de production de brique, il a concentré son effort sur l'acquisition d'équipement pour son Epi-bar (bascule, balance, bicyclettes (3). Le ménage possède un salon, 2 machines à coudre, une télévision acquise plus récemment.*

**Peu d'équipement agricole mais effort d'équipement activité non agricole et début d'équipement de loisir pour la famille**

### **Trajectoire**

*M. R. s'est installé avec son épouse en 1990. Avant son mariage, il exploitait déjà un lopin de terre confié en métayage par sa grand-mère. Son père lui avait donné une charrue. Lors de son mariage, sa famille lui a confié 2 ha de rizière en métayage (1 ha par grand-mère, 1 ha par grand père). En 1992, son grand père lui confie un troupeau de 31 zébus et des bœufs de trait.*

**Une dotation initiale favorable, mais en confiage/métayage**

*Très vite, après son mariage, son épouse installe une petite gargote dans leur maison, dont le fonds de roulement initial a été prélevé sur les revenus de la vente de riz.*

**Diversification précoce des activités valorisant l'environnement « urbain »**

*Un premier enfant naît en fin 1990, six autres enfants naîtront ensuite (1993, 1996, 1998, 2000, 2002, 2005). Tout en élevant ses enfants, Madame R. tient sa gargote dont les revenus permettent de renouveler les stocks sans beaucoup développer l'activité.*

*En 1996, tous les zébus et bœufs de trait sont volés. M.R. essayera progressivement de reconstituer le troupeau avec les revenus de la vente de riz. Il arrive à racheter deux zébus en 1997, et deux autres en 1998.*

**Choc = vol troupeau et bœufs de trait qui prive de capacité de labour et d'investissement**

*En 1999, il accède à un crédit de la banque BTM qu'il utilise pour la production de riz et qu'il ne remboursera pas, suite à la crise qu'a connu la BTM à cette période.*

**Un recours ponctuel à crédit BTM, non remboursé**

*En 2000, sa grand-mère tombe malade ; sa maladie se prolongera jusqu'en 2003, date de son décès. La maladie entraîne des dépenses de santé importantes pendant toutes ces années. L'arrivée de nouveaux enfants renforce les dépenses familiales du ménage. Ainsi, en 2002, à*

*l'arrivée du 6ème enfant, M.R. est obligé de donner une parcelle de 0,5 ha en métayage pour obtenir l'argent nécessaire aux cérémonies.*

**Choc = Maladie dans la famille qui entraîne dépenses et soucis**

*A partir de 2000, il sera obligé de prendre chaque année jusqu'en 2005 un crédit auprès d'un collecteur privé, sous forme de vente sur pied. Le coût du crédit est très élevé (1 vat riz emprunté à la soudure devra être remboursé 4 vat à la récolte). En 2008, il remboursait encore au collecteur une dette de 2005. En début 2009, il est arrivé enfin à se dégager de cette dette.*

**Recours à vente sur pied pendant plusieurs années**

*La légalisation des terres et maisons héritées de la grand-mère a pris du temps (2004-2007) et a eu un coût élevé. Pendant toute cette période, M. R. a concentré ses efforts sur cette légalisation.*

**Effort important consenti pour légaliser des titres de propriété après le décès de la grand-mère**

*A partir de 2006, après le décès de sa grand-mère, avec des enfants devenant plus grands (?), et la légalisation des titres en cours, les préoccupations familiales de M. R. s'allègent, il a plus de temps pour réfléchir, prendre des initiatives. Il observe que sa gargote et une petite maison dont il a hérité de sa grand-mère sont situées sur la place du marché du village, sur un axe routier fréquenté, qu'il y a besoin d'une épicerie et que la concurrence est faible. Il décide alors d'aménager un épi bar et utilise les revenus de la vente de riz pour constituer son premier stock et acheter une bascule et une balance Roberval. L'épi-bar fonctionne d'emblée très bien et génère des bénéfices qui permettent d'améliorer le financement de la production de riz (2007), de développer l'élevage de porcs (2008), d'acheter une rizière (RMME) de 3,25 ha (à prix « modéré » car située dans une zone mal drainée) (2008) et de mettre les deux derniers enfants à l'école privée (2008).*

**Un héritage avec titre de propriété et un allègement des préoccupations familiales permettent de valoriser une opportunité d'activité commerciale offerte par un environnement de marché qui se développe favorablement ; des résultats importants sont obtenus très rapidement et permettent d'amorcer une dynamique de capitalisation productive et familiale**

*En 2007, il voit qu'il a besoin de fonds supplémentaires pour développer son épicerie. Il ne souhaite pas avoir recours au crédit informel, trop coûteux et dont il est juste en train de s'extraire. Il s'intéresse alors aux IMF auxquelles il pense pouvoir avoir accès car il dispose maintenant de biens (terre en propriété, meubles, télévision...) pouvant être mis en garantie. Son frère et son beau père ont l'un et l'autre pris du crédit auprès du réseau IMF 2 et ont eu à affronter chaque fois un problème de retard d'octroi de crédit ; son beau père a été même contraint de s'endetter auprès d'un usurier pour résoudre le dernier problème en date. Le réseau IMF 1 n'ayant pas ce problème, demandant les mêmes taux d'intérêt que l'IMF 2 et traitant bien ses membres, lui a paru plus intéressant que le réseau IMF2. Il a adhéré à l'IMF 1 en fin 2007. Il a pris d'abord un crédit commercial d'1 million d'Ar qui lui a permis d'améliorer l'approvisionnement de son épi bar. En décembre 2008, il a pris un crédit productif d'1 million d'Ar investi dans l'épi-bar et dans la riziculture. En juillet 2009, il a pris un crédit de stockage (928 000 Ar) qui lui a permis de développer une nouvelle activité, la collecte. Ses disponibilités monétaires lui permettent aussi maintenant de prêter de l'argent.*

**Besoins de fonds pour développer l'activité commerciale**

**Héritage et capitalisation antérieure permettent d'envisager l'accès aux IMF**

**Choix de l'IMF 1 car IMF 2 a réputation de retards d'octroi de crédit**

Au sein de l'IMF il a d'emblée accès à un crédit relativement important qu'il injecte dans son activité commerciale

L'accès à différents crédits successifs permet d'amplifier, d'accélérer le développement de l'activité commerciale, d'améliorer la production agricole et d'engager une diversification vers l'activité de collecte de riz.

*Il a pour projet de mettre en culture la rizière achetée en 2008, jusqu'à présent inexploitée car nécessitant des travaux de drainage assez coûteux. Il veut aussi acheter un motoculteur Kubota avec une remorque, pour un montant total de 5 millions d'Ar. Il envisage de le prendre à crédit – bail, auprès de l'IMF 1. Mais rien ne presse. Il veut d'abord s'assurer que les activités se développent bien, qu'il sera capable de rembourser. Il a donc préféré prendre encore un crédit commercial en juillet 2009 pour l'investir dans son activité d'épi bar et de collecte de riz.*

Une spirale positive d'accumulation semble se mettre en place, dans laquelle l'accès au crédit formel de la microfinance joue un rôle d'accélérateur de développement et semble soutenue par une capacité de gestion prévision, apprentissage

### **Système d'activité et pratiques de financement juin 2008 - juillet 2009**

*De juin 2008 à juillet 2009, le système d'activité de M. R. a combiné agriculture, élevage et une activité commerciale, l'épi-bar.*

*Le système de production végétale comprend du riz irrigué (semé en novembre – récolté en fin mai-juin, des cultures de tanet : riz pluvial, haricot, pois de terre (semées en novembre – récolté en mars avril).*

#### **Système d'activité pluriactif**

*Les frais de culture du riz irrigué ont été financés avec un crédit de campagne (ou crédit productif) de l'IMF 1 (1 million Ar) pris en décembre 2008 (garantie donnée : maison et rizière en propriété). Une partie du crédit a été investie dans la production rizicole, une autre dans le fonds de roulement de l'Epi-bar. A la récolte de riz, en fin mai 2009, la production de 5 tonnes a été divisée en 2,3 tonnes de stock pour le crédit stockage IMF 1 et 2,7 tonnes de stock personnel. Une petite partie du stock personnel a été vendue pour financer l'échéance des frais d'écolage de juin 2009 (84 000 Ar) ; le reste du stock personnel est conservé avec l'objectif de le revendre à partir de septembre octobre 2009, quand les prix vont remonter et quand M. R. aura besoin d'argent pour financer la rentrée des enfants (5 enfants en école privée = 200 000 Ar à la rentrée). Entre juin et septembre, la consommation familiale est essentiellement assurée par l'achat de riz sur le marché (en juin juillet, les prix sont bas 400-450 Ar/kg) pour préserver le stock qui sera mieux valorisé à partir de septembre.*

Crédit montant élevé, réparti entre plusieurs activités du système  
Articulation production avec crédit productif et crédit stockage

Vente du riz finance l'écolage

Stratégie de gestion du stock en fonction prix de vente

Préférence pour approvisionnement alimentation familiale sur le marché pour préserver stock riz pour période de prix vente plus favorables

*Le crédit GCV obtenu (928 000 Ar) a permis de rembourser le crédit productif pris en décembre (1,036 million Ar, emprunté, 1,3 million à rembourser en fin juillet). Cette pratique est*

connue de l'IMF 1, est encouragée, et figure dans le dossier de crédit. D'après M. R., cet arrangement convient à chaque parti : lui même accède à un crédit productif qui lui permet de travailler et sait qu'il pourra rembourser sans problème avec son crédit stockage ; l'IMF 1 est sûre de voir son crédit productif remboursé. Le montant de crédit productif à rembourser étant plus important que le crédit stockage obtenu, M. R. a mobilisé 300 000 Ar sur les 500 000 Ar d'épargne qu'il avait placée à l'IMF 1 pour compléter le remboursement et rembourser deux semaines avant l'échéance. Il aurait pu faire un crédit stockage plus élevé permettant d'obtenir un crédit égal au montant du crédit productif à rembourser (1,3M Ar) ; mais il n'était pas bien informé du quantum appliqué – il pensait que le quantum serait à 450 Ar/kg, alors qu'il n'a été que de 400 Ar/kg. Quand il a eu la bonne information, le dossier était déjà fait et la demande ne pouvait plus être modifiée. Comme il disposait d'épargne, cela n'a pas eu de conséquence sur le remboursement du crédit productif. Cependant, cela a eu des conséquences sur la demande de crédit commercial faite en juillet (voir plus loin). M. R. prévoit le remboursement du crédit stockage en décembre, avec la vente du stock lié au crédit. La veille du remboursement, il appellera le collecteur, discutera du prix du stock en se référant au cours du marché, le collecteur lui avancera l'argent pour permettre le déstockage. Il ne pense pas perdre beaucoup sur le prix proposé par le collecteur, mais c'est un risque à prendre.

L'articulation « crédit stockage remboursant crédit productif » est institutionnalisée par l'IMF 1 et favorablement perçue et acceptée par l'emprunteur qui y voit sécurisation et ne raisonne pas en terme de coût de crédit cumulé.

Un dysfonctionnement dans cette stratégie lié à défaillance information sur les conditions de crédit (quantum), rattrapé par existence d'une épargne déposée à l'IMF 1

Crédit stockage remboursé avec vente stock lié au crédit moyennant un arrangement avec le collecteur et connu de l'IMF 1

Le système de production agricole de M. R. comporte aussi des cultures en zone de tanet et de baibou. Ces terres sont exploitées en métayage (trois métayers), à 50/50. Outre la terre, M.R. fournit les semences de pois (40 000 Ar) et de haricot (25 000 Ar), financés en octobre-novembre 2008 par la vente de riz. Il ne connaît pas la production totale de ces terres, mais sait qu'il a vendu pour 100 000 Ar de haricot et pois en mars-avril 2009. Pour le riz pluvial, le métayer fournit les semences ; M. R. n'a obtenu que 84 kg de riz pluvial en avril 2009 (les oiseaux ont ravagé la culture), dont il a vendu pour 36 000 Ar.

L'exploitation de la forêt dont dispose M. R. (0,75ha) est épisodique. Elle fournit le bois à la famille et permet parfois des ventes ponctuelles à la boutique. Mais l'ensemble reste une activité marginale, et la forêt est loin.

La part principale du revenu agricole vient du riz irrigué.

En 2008, observant l'expérience de son frère, M. R. s'est lancé dans l'élevage de cochons. Il a pu vendre en janvier 2009, 7 porcelets à 70 000 Ar et deux adultes sous forme de viande à la boutique. Il a constitué ainsi une épargne de 510 000 Ar qu'il a placée sur un compte DAV à l'IMF 1 dans l'optique d'en faire l'apport personnel pour accéder à un crédit commercial.

Elevage de cochon à des fins de constitution d'épargne, prévue pour constituer apport personnel d'un crédit commercial important. Anticipation / gestion / apprentissage

L'activité de l'épi-bar est au cœur de la trésorerie du ménage. Elle est gérée conjointement par son épouse et lui même, son épouse assurant le plus souvent la vente à la boutique alors que lui s'occupe des approvisionnements. Ceux-ci sont quotidiens : il va à Ambat avec son

vélo ou en moto taxi et ramène le stock pour une journée. Il a deux fournisseurs réguliers à Ambat, l'un pour les biscuits et boissons alcoolisées, l'autre pour les jus. Le fonds de roulement varie entre 50 et 100 000 Ar par voyage. Quand il investit 100 000 Ar, il dégage environ 50 000 Ar de bénéfice sur les ventes. Il travaille 6 jours sur 7. Il y a des mois plus favorables (mai-juin-juillet, mars avril et décembre). [Une estimation à partir de ces données nous conduit à retenir une fourchette basse de bénéfice de 600 000 Ar/mois pour les mois favorables et de 300 000 Ar /mois les mois moins favorables. L'épi-bar est tenu par la famille. L'activité est sujette à deux impôts : la patente de 150 000 Ar versée en trois tranches de 50 000 Ar chacune, en janvier- juillet et décembre ; la licence 100 000 Ar versée en une fois (juillet ?). Les coûts de juillet sont réglés par une vente de stock de riz (100 000 Ar) et les revenus de l'Epi-bar. L'accès au crédit commercial IMF 1 en 2008 lui a permis d'augmenter son fonds de roulement de l'Epi-bar et d'avoir toujours des étagères bien garnies dans sa boutique, ce qui est important pour attirer et fidéliser la clientèle. Il va investir une petite partie seulement du crédit commercial IMF 1 qu'il va contracter en août 2009 dans l'augmentation du fonds de roulement. Cependant, il ne souhaite pas augmenter son stock de marchandises trop fortement car la sécurité n'est pas bonne en ce moment. Pour cette raison, il n'envisage pas non plus pour l'instant de faire des achats en gros pour une semaine par exemple, même si cela lui permettrait d'obtenir de meilleurs prix et peut être de limiter les frais de déplacement.

Activité commerciale centrale dans le système d'activité : génère revenus, trésorerie, capacité d'investissement

Le crédit IMF 1 a permis d'augmenter le fonds de roulement, la qualité du stock et, ce faisant d'étendre et de fidéliser la clientèle de l'Epi-bar, donc d'augmenter le montant et la régularité des revenus. Plusieurs limites dans la stratégie de développement de l'activité Epi-bar : la taille du local, la faible sécurité des bâtiments qui conduit M.R. à préférer garder un stock faible et rechercher une rotation de capital rapide

Les revenus de l'épi-bar servent à faire vivre la famille au quotidien, contribuent aux frais de scolarité, servent à payer les impôts, et à rembourser le crédit commercial. Le crédit commercial IMF 1 de 1 million contracté en août 2008 a été remboursé par échéances mensuelles de 70 000 Ar de août à décembre, puis 50 000 Ar/ mois de janvier à mars, puis deux tranches de solde en juin (65 000 Ar) et juillet (65 000 Ar). M. R. ne se rappelle pas du taux d'intérêt appliqué, mais de la somme globale qu'il a remboursée : 629 000 Ar.

Revenus de l'activité commerciale sont la base de la trésorerie familiale et des remboursements d'emprunt

M. R. a une demande de crédit commercial en cours auprès de l'IMF 1. Il a remboursé le crédit productif deux semaines avant l'échéance de fin juillet pour pouvoir accéder plus tôt à ce crédit commercial qu'il veut utiliser partiellement pour collecter de riz et augmenter le fond de roulement de l'Epi-bar. Pour la collecte de riz, il a intérêt à accéder le plus rapidement possible à ce crédit commercial pour pouvoir acheter du riz à des prix le plus bas possible sur le marché. Au moment de l'enquête, en deuxième semaine de juillet, les prix du riz remontaient déjà (480 Ar/kg) et les conditions pour la collecte étaient donc moins favorables. Cependant, M.R. table sur le fait qu'il va y avoir en août un moment où les producteurs de riz ont à rembourser leur crédit productif IMF 1 et IMF 2 et que ceux qui n'ont pas fait de crédit stockage devront trouver de l'argent liquide pour le remboursement ; beaucoup d'entre eux seront à cours d'argent et donc prêts à vendre des stocks à des prix plus bas. Il compte profiter de ce moment là pour faire sa collecte avec le crédit commercial obtenu de l'IMF 1 en fin juillet. Le crédit demandé est d'un montant de 2 millions (sa demande de crédit a doublé par



rapport au précédent crédit commercial pris en aout 2008 (1 million)). Pour obtenir 2 millions, il dispose des garanties nécessaires (maison et rizière en propriété) et doit fait un apport personnel de 400 000 Ar. Il avait constitué son épargne placée à l'IMF 1 dans cette optique. Le malentendu sur le quantum crédit stockage l'a conduit à utiliser une partie de cette épargne et il ne dispose donc plus que de 190 000 Ar pour l'apport personnel. Il va compléter en vendant une partie de son stock de riz (210 000 Ar). Il compte utiliser ce crédit commercial pour 1) faire de la collecte 2) augmenter son fonds de roulement pour l'Epi-bar 3) financer, à partir d'octobre 2009 les travaux de la campagne rizicole 2009, notamment la nouvelle rizière qu'il vient d'acquérir ; il a aussi l'espoir de ne pas avoir à recourir au crédit PRO en 2009 pour financer la campagne rizicole ou au moins de ne pas avoir à prendre un montant de crédit productif trop important. Comme une partie des dépenses envisagées avec ce crédit commercial obtenu en fin juillet ne sera engagée qu'en octobre, il pense déposer une partie de l'argent obtenu sur son compte Epargne à vue à l'IMF 1. Il sait que ce compte ne produit pas d'intérêt, mais cela permettra de mettre l'argent à l'abri des tentations. Cependant, cette partie de stratégie (dépôt à vue) dépendra des conditions de la collecte, si les conditions sont bonnes, il investira toute la somme dans la collecte et revendra le stock pour financer les travaux rizicoles.

Augmentation des capacités de trésorerie conduit à faire activité de collecte de riz  
Stratégie fine de constitution et de gestion stocks/ fonds de roulement pour la collecte en fonction d'une connaissance fine du marché local  
Service d'épargne à vue apprécié pour mise à l'abri des tentations ; le fait que pas de rémunération de l'épargne n'a pas été évoqué comme un problème ou facteur limitant

L'amélioration de sa situation lui permet aujourd'hui à son tour de prêter de l'argent. Ainsi, en janvier 2009, il a prêté 300 000 Ar à une personne de son entourage qui a remboursé une tonne de riz à la récolte. Le prix du marché était alors de 400 Ar/kg, la personne a donc remboursé 400 000 Ar au bout de 6 mois.

L'amélioration de sa situation financière conduit M.R. à devenir prêteur privé à son tour. Les conditions de prêt consenties sont nettement plus modérées que les conditions de la vente sur pied antérieure (1 vaty remboursé 4 vaty). La microfinance comme facteur de modération des pratiques usuraires ?

### **Perception des institutions financières et du crédit**

« Qu'est ce que l'adhésion à IMF 1 a changé pour vous ? »

M.R. nous dit que depuis qu'il a du crédit à l'IMF 1, les étagères de son épicerie sont toujours remplies, ce qui permet de faire mieux marcher, gagner des nouveaux clients. Les crédits IMF 1 lui ont permis de se dégager de la vente sur pied et des dettes de très long terme que cela entraînait. Il a « un autre regard sur les activités » (un raisonnement entrepreneurial ?).

Accès au crédit formel a permis le développement d'activité non agricole, l'amélioration globale des résultats du système d'activité, et la sortie du crédit informel.

Dans son fonkontany, il avait le choix entre adhérer à l'IMF 1 ou aux Cecam. Les conditions de crédit proposées par l'une et l'autre étaient très proches en 2007. Mais le réseau IMF 2 avait la réputation de retard dans l'octroi des crédits (M.R. a vécu ce cas dans sa famille), alors que l'IMF 1 n'avait jamais eu ce problème. C'est le principal facteur qui l'a décidé à choisir l'IMF 1.

Arbitrage entre IF sur le crédit de la fiabilité de l'octroi de crédit et sur la base de la réputation

*Il ne sait pas ce que c'est qu'une institution financière mutualiste. Il sait que l'IMF 1 appartient à ses membres. Etre membre c'est avoir le droit de déposer et de retirer son argent, de demander un crédit. Il n'a jamais participé à une Assemblée générale, il pense qu'il n'y en a pas eu depuis décembre 2007, lors de son adhésion. Une AG sert à informer les membres sur les projets de l'IMF 1, les différents produits, ainsi que des points divers. Il ne sait pas qui dirige l'IMF 1, peut-être un « DG ». Le rôle des élus est de sélectionner les gens qui ont droit de prendre du crédit. Il a des élus partout, ils connaissent les gens et peuvent identifier leur capacité par rapport au crédit.*

Faible connaissance et appropriation du système mutualiste

*L'IMF 1 traite bien ses membres, il est content de sa relation avec elle et souhaite poursuivre cette relation, à travers le crédit stockage, peut-être le crédit productif, le crédit commercial et peut être le crédit investissement. Mais il a aussi pour objectif de se dégager du crédit quand il le pourra.*

Perception positive de l'IMF

Betty Wampfler  
Montpellier SupAgro/MOISA  
[betty.wampfler@supagro.inra.fr](mailto:betty.wampfler@supagro.inra.fr)

Emmanuelle Bouquet  
Cirad [Emmanuelle.bouquet@cirad.fr](mailto:Emmanuelle.bouquet@cirad.fr)

Eliane Ralison  
Foffa [eralison@yahoo.com](mailto:eralison@yahoo.com)