

Madagascar : Les besoins de financement de « nouveaux » acteurs économiques, les entrepreneurs ruraux

BIM n° -09 octobre 2007
Betty WAMPFLER

Plusieurs études en cours à Madagascar, portant sur l'utilisation des services financiers par les ménages (Wampfler, Bouquet, Ralison, 2007), (Oustri, 2007) ou encore sur l'adoption d'innovations techniques par les ménages (Téostki, 2007), apportent un éclairage sur une catégorie de ménages en cours d'émergence à Madagascar, les « entrepreneurs ruraux ». Cette catégorie de ménages présente un intérêt particulier dans le contexte actuel du développement rural (ils sont source d'emploi rural) et de la poursuite du développement des services financiers ruraux : ces ménages constituent un segment de marché financier pour un secteur qui reste à construire, la « mésofinance rurale ». Introduction

Les trajectoires de ces ménages entrepreneurs sont caractérisées par une accumulation progressive de biens et une forte diversification des activités économiques. Deux profils principaux ressortent des enquêtes. Dans la majorité des cas, le processus d'accumulation repose sur une dotation initiale un peu plus favorable que la moyenne rurale, grâce à un héritage de terre et de cheptel au moment de l'installation du jeune ménage ou quelques années plus tard. Le développement du ménage s'appuie dans un premier temps sur une combinaison d'activités d'agriculture et d'élevage (l'élevage porcin notamment est un élément déterminant de ces stratégies de développement), puis, au bout de quelques années, sur une diversification non agricole : activités de transformation (décorticage du riz), de commercialisation (collecte de riz, maïs...), mais aussi épicerie, bar, location de matériel vidéo ou de sonorisation pour les fêtes rurales... Un second profil, moins fréquent mais apparaissant dans différentes régions de Madagascar, montre que ce processus d'accumulation peut être le fait de migrants. L'accumulation initiale de ces ménages migrants s'appuie sur des activités non agricoles (commerce, notamment friperie...). Les revenus de ces activités ont permis une acquisition progressive de foncier et une mise en valeur de ces terres. Le processus d'accumulation se poursuit ensuite sur la base d'une combinaison d'activités agricoles et non agricoles.

La pluriactivité est une caractéristique forte de ces ménages. Quelques exemples de « ménages entrepreneurs » strictement agricoles ont pu être rencontrés, mais ils sont peu fréquents. Les activités sont raisonnées pour être complémentaires et gérables par l'unité familiale. La combinaison d'activités génère plusieurs sources de revenus, facteurs de sécurisation de trésorerie et source de capital permettant l'investissement.

Dans un environnement rural encore très inséré dans des régulations traditionnelles, ces ménages se distinguent par un profil résolument « entrepreneurial ». L'entreprise est familiale, mobilisant le chef de ménage, son conjoint, et souvent les enfants en âge de travailler ; des salariés permanents ou temporaires complètent la main-d'œuvre. Les discours de ces ménages, tout comme leurs pratiques économiques décrites dans les enquêtes, mettent en avant la valeur « travail » et la capacité de gestion qui caractérisent ces ménages. Ce sont des ménages qui s'appliquent à gérer, à planifier leurs activités, leurs dépenses et leurs investissements, ils comparent les rentabilités de différentes catégories d'activités, ils font des choix raisonnés d'investissement dans des activités nouvelles en fonction de l'état du marché. Leur degré d'information est plus important que la moyenne : par une bonne insertion dans l'environnement économique et institutionnel, ils disposent d'information sur les marchés, les projets, les opportunités... Leur sensibilité à l'innovation est grande : les innovations adoptées peuvent être des techniques culturales agricoles (intensification rizicole, adoption d'intrants, adoption de nouvelles techniques comme le semis sous couvert végétal...) ou d'élevage (vache laitière, vers à soie, pisciculture...), mais aussi le développement de nouveaux créneaux de marché (commercialisation de produits agricoles, projection vidéo...).

Ces dynamiques entrepreneuriales apparaissent fondées sur un noyau familial fortement soudé : appuyant le chef de famille, l'épouse prend une part importante des responsabilités, tant dans la gestion quotidienne des activités que dans les décisions stratégiques ; les enfants en âge de travailler sont mobilisés dans la réalisation des activités, parfois même sont envoyés en formation dans des domaines étroitement liés aux activités familiales (enfants de patrons de décortiquerie qui deviennent mécaniciens...). Ces ménages ont souvent une stratégie d'extension foncière offensive, qui les conduit à racheter les terres de ménages en difficulté. Dans certains cas, ces ménages deviennent aussi des prêteurs informels. Dans quelques rares cas ces démarches individuelles donnent l'impulsion à un mouvement organisationnel plus collectif. Mais dans la grande majorité des cas enquêtés, ces dynamiques de ménages s'affirment fortement individualistes, voire en rupture avec l'environnement social traditionnel.

Ces ménages apparaissent faiblement vulnérables. Ils ont des revenus moyens à relativement élevés au regard des standards ruraux régionaux et une certaine capacité d'épargne de précaution. La combinaison d'activités rémunératrices et ayant des calendriers de trésorerie complémentaires sécurise l'apport de revenus. Leur combinaison d'activités et leur patrimoine diversifié leur donne une capacité réelle d'absorber les chocs (aléas climatiques, maladie, décès...). Le degré de sensibilité aux chocs économiques apparaît assez étroitement lié au degré de spécialisation de l'activité : ainsi les éleveurs de poulet de chair de la région d'Antananarivo ont-ils été fortement déstabilisés par des épizooties successives touchant la volaille. Cette vulnérabilité peut être renforcée par le déficit de services d'appui en milieu rural : les services vétérinaires défaillant face aux épizooties aviaires, des investissements dans de l'équipement de transformation (décortiquerie...) fortement compromis en cas de panne de la machine si le mécanicien et les pièces détachées sont inaccessibles... Un facteur de vulnérabilité important de l'activité de ces ménages réside dans la saturation des marchés ruraux (cinq ou six épiceries dans un même village...), d'autant plus rapide que ces marchés sont étroits par manque de routes et de moyens de communication.

Les besoins de financement de cette catégorie de ménages sont importants. Ils ont des besoins de trésorerie de court terme, souvent de montant relativement important (financement de la campagne agricole, financement d'activités commerciales...). Mais ils ont aussi des besoins de services de financement de moyen terme pour l'équipement (attelages, mais aussi

motorisation...), le cheptel, l'innovation technique, et de long terme pour l'acquisition foncière, les procédures de légalisation des titres fonciers, l'aménagement de terres agricoles, la construction de bâtiments agricoles. Les dépenses familiales peuvent être importantes, liées à la scolarisation des enfants qui apparaît comme un enjeu central pour ces ménages (de manière croissante, la scolarisation est réalisée en école privée).

Cette catégorie de ménages a une capacité d'autofinancement le plus souvent bien gérée. Mais l'accès à des services financiers adaptés est un élément déterminant du rythme, de la qualité et de l'intensité de leur développement. Ces ménages sont souvent les premiers clients des institutions de microfinance, notamment les mutuelles d'épargne et de crédit qui se développent aujourd'hui dans de nombreuses régions rurales de Madagascar (CECAM, OTIV, TIAVO...). De par son patrimoine et ses revenus, cette catégorie de ménages a un accès relativement aisé à ces institutions financières et arrive à développer une relation de confiance durable avec elles. Dans certaines régions où des banques commerciales sont présentes, cette catégorie de ménages peut avoir ponctuellement accès à ces banques, mais cette alternative reste néanmoins encore réduite. Qu'il soit bancaire ou de microfinance, l'accès aux services financiers permet à ces ménages d'accélérer le rythme de leur développement, de gagner quelques années dans le processus d'accumulation, mais aussi de changer d'échelle d'activité et d'innover.

Quatre facteurs apparaissent déterminants pour une bonne adaptation de l'offre de services financiers à cette catégorie de ménages entrepreneurs ruraux :

- L'accès à une **gamme de crédit diversifiée**, comprenant des crédits de court terme, mais aussi du moyen et du long terme, des crédits productifs, mais aussi des crédits permettant de financer les besoins familiaux (équipement ménager, frais de scolarisation...)
- Des services financiers permettant d'accéder progressivement à des **volumes de crédit relativement importants**, même sur le court terme (le financement de la campagne rizicole dans des zones où les exploitations agricoles peuvent être de grande taille (5 à 30 ha au Lac Alaotra par exemple) peut requérir plusieurs millions d'Aryary (1 euros = 2500 Ar))
- **Un système de garantie** prenant en compte la nature spécifique du patrimoine rural composé de terres non titrées, de cheptel, d'équipement productif, d'équipement ménager...
- Une **capacité des services financiers à accompagner l'innovation** des ménages

Les projets et programmes de développement, les programmes de microfinance, centrés sur la lutte contre la pauvreté, les incitations des bailleurs ont tendance à stigmatiser cette catégorie de ménages entrepreneurs ruraux. On mettra volontiers en exergue le fait qu'ils ne sont pas pauvres, qu'ils peuvent développer des pratiques de prêts usuraires, que leur « faim de terres » peut conduire très vite à des processus de concentration foncière... Il apparaît cependant qu'ils sont aussi des acteurs particulièrement actifs dans le développement rural, l'adoption des innovations techniques et économiques et qu'ils génèrent de l'emploi rural.

Les services financiers adaptés à cette catégorie émergente que sont les entrepreneurs ruraux atteignent les limites de la microfinance classique et dessinent un nouveau marché, la mésofinance rurale.

Bibliographie citée

Wampfler B, Roesch M., Ralison E., 2004. **L'impact du réseau CECAM de Madagascar : Synthèse des résultats de première année d'étude**. CIRAD FOFIFA, 35 p.

Wampfler B., Bouquet E., Ralison E., 2007. Microfinance et investissement rural: l'expérience de crédit bail du réseau CECAM de Madagascar. Communication présentée à l'International Conference on Microfinance Research: Moving results into Policy and Practice. Rome, Mars 2007

Oustry M., (A paraître). Analyse des causes de non remboursements de crédits au Lac Alaotra. Impact sur l'accès au crédit et sur le fonctionnement des ACCS. Mémoire CIRAD/ESAT, Montpellier SupAgro/IRC.