



Accompagnement de Fert et de ses partenaires dans la réalisation d'un bilan du service d'épargne et de crédit villageois (GVEC)

Etude réalisée par FIDECO – Novembre 2021

Rapport final

SOMMAIRE

PARTIE 1	INTRODUCTION	... 4
PARTIE 2	BILAN SUR LE FONCTIONNEMENT DES GVEC	... 6
PARTIE 3	LE RÔLE DE L'ÉDUCATION FINANCIÈRE JOUÉ PAR LE GVEC AUPRÈS DES MÉNAGES AGRICOLES	... 12
PARTIE 4	LES GVEC ET LEURS LIENS INSTITUTIONNELS	... 15
	SYNTHESE	... 19



Liste des tableaux

- 1. Nombre d'enquêtes réalisées ... 5
- 2. Profils des membres de GVEC enquêtés ... 5
- 3. Répartition des GVEC enquêtés ... 6
- 4. Caractéristiques des prêts internes des GVEC ... 7
- 5. Recours aux IMF ... 15

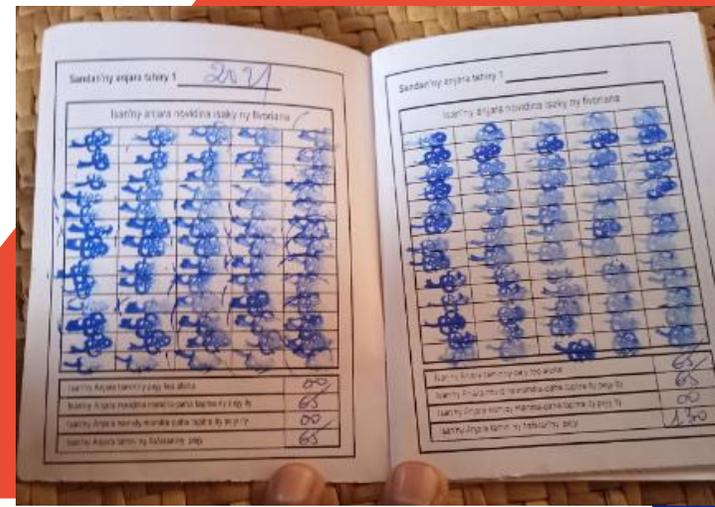
Liste des figures

- 1. Répartition du montant nominal des parts par region ... 6
- 2. Cartographie de l'éducation financière des GVEC Fifata ... 12
- 3. Raisons de désintérêt aux credits des IMF ... 15
- 4. Raisons de désintérêt à déposer de l'argent du GVEC dans une IMF ... 15

Abbreviations

- CECAM : Caisse d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuelle
- CEFFEL : Conseil, Expérimentation, Formation en Fruits et Légumes
- EAF : Entreprise agricole familiale
- FERT : Fikambanana Fampivoarana ny Tantsaha
- FIDECO : Finance et Développement Conseil
- GVEC : Groupement villageois d'Entraide Communautaire
- OP : Organisation des producteurs
- RPGEM : Reseau de promoteurs de groupes d'épargne à Madagascar

Le présent document a été élaboré avec l'aide financière de l'AFD. Son contenu relève de la responsabilité exclusive de Fert, Fifata, Cap Malagasy et Ceffel et ne saurait en aucun cas être considéré comme reflétant la position de l'AFD



PARTIE 1 : INTRODUCTION

L'étude a été commanditée dans le cadre du Projet ProTana qui contribue à l'amélioration des revenus des producteurs et à la structuration de l'offre de produits agricoles frais et sains dans les bassins de production autour d'Antananarivo. Il s'intègre dans l'**Accompagnement de Fert et de ses partenaires dans la réalisation d'un bilan du service d'épargne et de crédit villageois (GVEC) développé par le groupe Fifata et Fert.**

Les agriculteurs familiaux malgaches ont besoins de recourir à un crédit pour faire face aux périodes de soudures et pour développer leurs activités génératrices de revenus. De nombreux facteurs ont provoqué une réticence de certains agriculteurs pour emprunter auprès des institutions de microfinance.

Face à ces situations, Fert et Fifata ont accompagné les producteurs à former des groupes d'entraide communautaire villageois appelée GVEC (parfois appelé groupement d'épargne et de crédit villageois) pour constituer un service de financement adapté aux besoins de leurs exploitations. 16 groupements se sont constitués en 2018, pour atteindre une cinquantaine en 2020, témoignant des besoins des producteurs pour ce service.

Afin de mieux répondre aux besoins financiers des producteurs et d'améliorer la gestion de ce service, Fert et Fifata ont mandaté la présente mission diligentée par FIDECO (Finance et Développement Conseil) pour mener **une étude de bilan** de ce service et tirer des **propositions d'amélioration** pour le développement et sa pérennisation.

La mission a été conduite au deuxième semestre 2021 et le présent document constitue le rapport y afférent.

Zone de l'étude



- **Analamanga:** Atsimondrano et Manjakandriana
- **Itasy:** Imeritsiatosika, Manalalondo, Ampefy, Sarobaratra
- **Amoroni'i Mania:** Ambositra et Manandriana

Objectifs de l'étude



- Tirer un bilan du fonctionnement des GVEC accompagnés par Fert / Groupe Fifata,
- Etudier le rôle d'éducation financière joué par le GVEC auprès des ménages
- Evaluer le lien entre le système de GVEC et les IMF

Méthodologie de l'étude

En résumé, la méthodologie se résume comme suit

Revue documentaire



- Analyser des documents disponibles auprès de Fert et Fifata
- Recherche documentaire et webologie

Collecte de données



- Focus group (qualitative) et enquête individuelle (quantitative)
- interview semi-directif au niveau institutionnel
- Observation

Analyse et rapportage



- Saisie sur CS-PRO pour les données quantitatives, complété par SPSS et XLSTAT;
- Transcription des enregistrements audio et analyse sur NVIVO pour les données qualitatives

Le détail de la méthodologie se trouve dans l'annexe 3.

Echantillonnage

Concernant la technique d'échantillonnage des GVEC, la technique de "choix raisonné" a été utilisée pour la région Analamaga. Elle est basée sur les critères géographiques, effectifs des membres et genre. Pour Itasy, Ambositra et Manandriana, vu le nombre limité des GVEC, ce sont les responsables de FIFATA qui ont sélectionné les GVEC suivant leur appréciation dans leurs zones respectives.

Il est à noter que pour les enquêtes individuelles des membres, chaque GVEC a été invité à proposer au moins 3 membres dont le niveau de besoins est différent suivant la catégorie EAF 3, EAF 2, EAF 1.

- Pour les données qualitatives, 25 Focus Group ont été réalisés pour un total de 261 membres de GVEC dont 71% sont des femmes ;
- Pour les enquêtes quantitatives, un échantillon de 177 membres dont 73% sont des femmes.

Réalisation	Focus Group	Enquête individuelle
Analamanga	12	67
Itasy	8	48
Amoron'i Mania	5	62
Total	25	177
Prévision	21	138
Ecart	119%	128%

Tableau 1. Nombre d'enquêtes réalisées

Les données socio-économiques des personnes enquêtées individuellement sont résumées comme suit:

Données	Analamanga	Itasy	Amoron'i Mania	Total
Genre				
Homme	19	15	13	47
Femme	48	33	49	130
Age (moyenne)	41	37	39	
Personnes à charge (moyenne)	5,2	4,9	4,6	
Ancienneté des membres				
Débutant : 1 à 32 mois	56	45	23	124
Moyen : 33 à 68 mois	11	3	20	34
Mûr : 69 à 116 mois	0	0	19	19
Etat matrimonial				
Célibataire	3	6	5	14
Marié	54	43	38	135
Veuf	5	1	9	15
Séparé/divorcé	5	3	5	13
Niveau d'études				
Aucun	1	0	2	3
Primaire	20	24	28	72
Secondaire	44	23	30	97
Université	2	1	2	5

Tableau 2. Profils des membres de GVEC enquêtés

PARTIE 2 : BILAN SUR LE FONCTIONNEMENT DES GVEC

2.1. Etat de lieux

Effectif des GVEC



Selon le nombre de GVEC répertorié au cours de l'étude, la région Analamanga dispose plus de 50 GVEC, environs une vingtaine pour la région de l'Itasy et une dizaine pour Amoron'i Mania.

Le nombre important de GVEC dans la région Analamanga peut être expliqué par les actions déployé par le projet ProTanà.

Maturité des GVEC



En termes de maturité (nombre de cycles réalisés par le GVEC), les GVEC se répartissent comme suit:

- **Moins développé** : 64%
- **Moyennement développé**: 22 %
- **Développé**: 14%

On note que les GVEC plus développés se trouvent dans Amoron'i Mania.

Repartition membres par type GVEC	Analamanga	Itasy	Amoron'i Mania	Total	%
Type 1 (moins développé) <2 cycles	53	39	21	113	64%
Type 2 (moyenn. développé)]2,5] cycles	14	9	16	39	22%
Type 3 (plus développé) >5 cycles	0	0	25	25	14%
	177	67	48	62	177

Tableau 3. Répartition des GVEC

Effectifs des membres



En principe, le GVEC doit être constitué de 15 à 25 membres. Les GVEC promus par Fifata / Fert varient de 5 à 35 membres actifs.

Les parts dans les GVEC



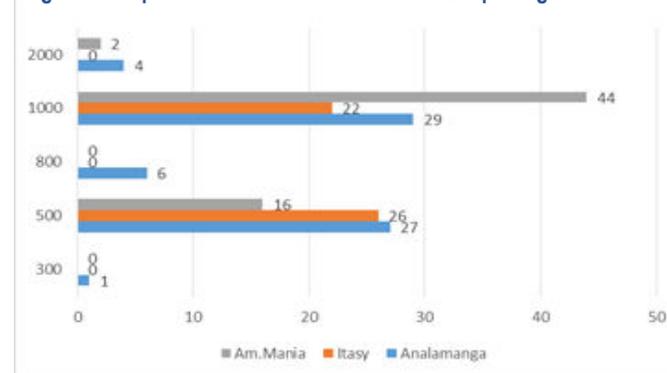
L'entrée d'argent dans le GVEC est la "part" apportée par chaque membre. A chaque réunion, un membre paie 1 à 5 parts.

Montant nominal de part : les parts varient de 300 Ar à 2000 Ar. Le montant le plus utilisé est 1000 Ar (utilisé par 54% des personnes enquêtées dans l'entretien individuel). Le montant minimal de 300 Ar et de 500 Ar correspond aux nouveaux GVEC (moins mature).

Mode de rémunération de part

Les parts sont rémunérées par les intérêts générés par le crédit ainsi que les pénalités (de retard aux réunions, d'absence aux réunions et de retard de remboursement).

Figure 1 - Répartition montant nominal des Parts par région



En revanche, une exception est enregistrée à Itasy avec l'instauration de "lafibata", une sorte de cotisation complémentaire faite par chaque membre pour rémunérer les parts. Cette somme est versée dans le coffre et partagée au moment du "vaky vata".

Les parts en nature : cas d'Amoron'i Mania

L'idée de créer des "parts en nature" a émergé suite à la réflexion sur la solidarité villageoise appelée "*compagnie*". C'est un règlement endogène où tout ménage dans le village cotise en riz ou paddy qui est stocké dans un endroit. Il est déstocké au cas où une famille est frappée par un deuil pour l'aider à nourrir ceux qui viennent présenter leurs condoléances et apporter leur contribution financière. Ainsi, en 2015, les GVEC d'Amoron'i Mania ont créé des parts en nature sous forme de cantine de 5 kg de paddy par membre. Le paddy est stocké chez un membre de confiance. Chaque membre en difficulté peut en emprunter pour une durée convenue et à sa convenance. Il rembourse avec un intérêt en paddy. Les transactions ont bien marché jusqu'à ce que le lieu de stockage soit saturé. Le volume est devenu plus encombrant et la sécurité du stock n'est plus assurée. Actuellement, les "parts en nature" ont été momentanément suspendues pour certains GVEC.

Cotisation sociale



La caisse de solidarité (ou "*sosialy*") distincte de "parts" est utilisée pour des financements d'urgence.

Le social est versé par semaine en général. Le montant varie de 100 Ar à 5 000 Ar. Le montant dépend de l'âge et de l'expérience des GVEC. Plus le GVEC est mûr, plus le montant du social est élevé. Les absents paient leur social quand ils sont de nouveau présents.

Social en nature

Un GVEC à Amoron'i Mania collecte le social en nature (paddy d'une cantine par membre) au mois de Mai. Le stockage se fait chez un membre de confiance. Le déstockage est réalisé au mois de novembre, début de la période de soudure et de la campagne agricole.

Opération financière de CREDIT



Le GVEC est une structure de financement par un prêt endogène. Le prêt se fait à partir des parts.

Le GVEC est une structure de financement par un prêt endogène. Le prêt se fait à partir des parts.

Eléments	Caractéristiques
Montant	<ul style="list-style-type: none"> • Analamanga: 10 000 à 1 200 000 Ar • Itasy: 20 000 à 500 000 Ar • Amoroni'i Mania: 10 000 à 600 000 Ar <p>Moyenne : 140.000 Ar</p>
Durée	2 à 3 mois
Taux d'intérêt	5 à 10% par mois
Calcul	Ne dépassant pas les 3 fois de l'épargne en cours

Tableau 4. Caractéristiques des prêts internes des GVEC

Les fins de cycles



- **Analamanga:** 800 000 à 3 000 000 Ar
- **Itasy:** 800 000 à 3 000 000 Ar
- **Amoron'i Mania:** 1 200 000 à 8 000 000 Ar

La période de fin cycle diffère d'un GVEC à un autre. Parfois, elle se situe dans la période de soudure pour permettre aux paysans faire face aux crises de trésorerie, au paiement des frais de scolarités des enfants et au financement des activités agricoles.

2.2. Diagnostic et recommandations

Eléments	Points fort et acquis	Problèmes et risques	Recommandations
Approche et méthodologie d'accompagnement de Fifata / Fert	<ul style="list-style-type: none"> . L'approche utilisant l'autopromotion est pertinent, elle permet un esprit d'appartenance et de solidarité entre les membres de GVEC et évite l'esprit de dépendance . En complémentarité, cela mène le GVEC vers l'autogestion et l'autonomie dans tous les aspects. 	<ul style="list-style-type: none"> . Certains GVEC croient qu'ils n'ont plus besoins d'être accompagnés . L'autopromotion engendre divers typologies de GVEC (sans harmonisation) . Sans aucune référence à suivre et en s'appuyant seul sur l'autopromotion, le GVEC se développe très lentement. 	<ul style="list-style-type: none"> . Mettre en évidence la place de l'accompagnateur pour pouvoir suivre et contrôler extérieurement les GVEC . Le GVEC pourra toujours rencontrer des problèmes de gestion surtout pour la question d'argent. D'où l'importance du conseil de l'accompagnateur. . Mettre en place une référence flexible à suivre pour accélérer la maturité et le développement du GVEC tout en conservant l'esprit du groupement
Modalité d'accompagnement organisationnel et financière	<ul style="list-style-type: none"> . Existence d'un guide de formation . Existence d'animateur accompagnateur 	<ul style="list-style-type: none"> . Absence d'une stratégie et planification de suivi et évaluation des GVEC . Manque de compétence pour certains animateurs 	<ul style="list-style-type: none"> . Définir une vision sur la promotion des GVEC . Elaborer et opérationnaliser un plan de suivi-évaluation des GVEC . Mettre en place un plan de renforcement de capacité des animateurs à long terme pourvoyant un système de recrutement local
Adhésion et les membres	<ul style="list-style-type: none"> . Certains GVEC arrivent à réguler naturellement l'effectif des membres 	<ul style="list-style-type: none"> . Les GVEC moins de 10 membres n'arrivent pas à rentabiliser les crédits à cause de l'insuffisance de nombre de membres emprunteurs . Les GVEC de plus 25 membres sont difficiles à gérer (les membres de mauvaise intentions sont difficilement maitrisables) . Les membres qui sont de la même famille risquent de mettre en péril le GVEC (risque de défaillance commune, népotisme) . L'adhérence dans 2 à 3 GVEC risque d'encourager la cavalerie de crédit 	<ul style="list-style-type: none"> . Limiter l'effectif des membres de GVEC de 15 à 25 membres et encourager la création d'une nouvelle GVEC pour les surplus de membres . Limiter l'effectif des membres de la même famille . Inscrire dans le RI qu'un GVEC ne peut accepter un membre dans un autre GVEC
Gouvernance par les membres de bureau / comité de pilotage	<ul style="list-style-type: none"> . Chaque GVEC dispose un comité de pilotage . Les membres arrivent à citer les fonctions principales de membres de bureau . Les membres de bureau sont des bénévoles 	<ul style="list-style-type: none"> . Confusion entre les membres de bureau de l'OP et du GVEC . Les procédures d'élection sont douteux (main levé, tirage au sort) . Une manque de compétence pour certains membres de bureau . Les membres de bureau restent les mêmes à chaque cycle . Certains présidents sont trop occupés avec ses occupations multiples en dehors des GVEC. 	<ul style="list-style-type: none"> . Voir avec le GVEC et l'OP une option de gouvernance adaptée . Renforcer la capacité des GVEC en procédures d'élection avec les outils y afférent . Former tous les membres du GVEC aux fonctions du comité de pilotage (bureau) . Promouvoir la rotation des membres de bureau . Revoir dans le RI le profil d'un président de GVEC à élire

2.2. Diagnostic et recommandations

Éléments	Points fort et acquis	Problèmes et risques	Recommandations
Les réunions	<ul style="list-style-type: none"> . Les réunions hebdomadaires sont respectés . Les réunions font office d'assemblées générales . L'application de la sanction financière sur le retard et l'absence est un moyen complémentaire pour fructifier les dépôts et pour renforcer la solidarité du groupe . Certains GVEC pénalise (sanction financière) les membres qui sont en état d'ébriété à la réunion ainsi que les perturbateurs 	<ul style="list-style-type: none"> . Seul les aspects financières sont enregistrés . Certains GVEC ne vérifient pas le compte à la fin de la réunion . La durée d'une réunion est trop longue pour certains GVEC (incompétence des membres de bureau dans l'enregistrement) 	<ul style="list-style-type: none"> . Renforcer la compétence des GVEC dans l'enregistrement des opérations financières (avec les outils adaptés et mettre en place un « gardien de temps ») . Encourager la traçabilité des réunions en dehors de l'aspect financier . Proposer un canevas à suivre à chaque réunion
Sur les parts	<ul style="list-style-type: none"> . La proximité est un des mobiles pour payer les parts . En période de manque de cash, les membres font du salariat agricole et paie leur parts à partir d'une partie de leur rémunération . Certains GVEC permet la possibilité de rattrapage de part non payé . Existence d'une compétition entre les membres sur le paiement des parts 	<ul style="list-style-type: none"> . Certains GVEC permettent aux membres de payer plus de 5 parts par semaine (cela engendre une problème de gestion à la fin de cycle) . A la fin d'un cycle, un GVEC a compté un surplus d'argent qui était les parts d'un membres non enregistré (erreur d'enregistrement). 	<ul style="list-style-type: none"> . Voir les possibilités de rattrapage de paiement des parts pour une période déterminée . Maitriser les membres qui payent plus de 5 parts : à inscrire dans le RI . Donner la possibilité aux membres d'avoir une note d'enregistrement à la maison (pour lui permettre de calculer son épargne à tout moment)
La caisse sociale	<ul style="list-style-type: none"> . Le social (en nature ou en numéraire) permet de matérialiser la solidarité en cas de sinistre (maladie, hospitalisation, décès ...) . Le montant est adapté à chaque membre . A la fin du cycle, le social permet à un GVEC de se procurer d'un bien collectif (ou individuel en cas de partage) et de faire une fête . Le « social en nature » marque l'identité des GVEC promus par Fifata. Il permet aux membres d'avoir une disponibilité alimentaire au moment de la soudure et un petit fonds de roulement au début de la campagne agricole 	<ul style="list-style-type: none"> . Dans certains GVEC, le montant est trop faible et ne permet pas de prendre en charge des dépenses substantielles . L'absence de magasin de stockage décourage la pratique du social en nature 	<ul style="list-style-type: none"> . Le social peut être un levier de fonds pour un montant de cotisation important (en nature ou en numéraire), il peut être exploité pour un AGR collectif du GVEC et de l'OP . La cotisation en nature est intéressante à poursuivre avec un dispositif de stockage adéquat

2.2. Diagnostic et recommandations

Eléments	Points fort et acquis	Problèmes et risques	Recommandations
Opération financière de crédit	<ul style="list-style-type: none"> . Le crédit est obligatoire dans certains GVEC . Le montant du prêt ne dépasse pas 3 fois l'épargne réalisée . Dès que le crédit précédent est remboursé, l'emprunteur devient éligible immédiatement pour le prochain crédit . Le bureau organise une consultation transparente pour permettre l'accès équitable au crédit quand le montant de la caisse est insuffisant face à l'ensemble de la demande. La décision est démocratique; . Le comité d'octroi se fait publiquement . Le déblocage de crédit est quasi immédiat dès qu'un membre éligible exprime sa demande à la réunion . La signature de l'emprunteur dans la page de son carnet qui mentionne son crédit (montant, date, échéance) matérialise l'opération . Le taux d'intérêt est fixé par le GVEC même, sans intervention extérieure. Sa valeur est appréciée par les membres puisqu'il s'agit ici de fructifier l'épargne; . La pression sociale au village crée en général un comportement sain de promptitude au remboursement . Même si le membre défaillant ne rembourse plus, le GVEC arrive toujours à retrouver ses comptes au moment du "vaky vata" (cas de perte financière pour les membres) 	<ul style="list-style-type: none"> . Un GVEC sur Analamanga ne fait pas du crédit . Les règles sur l'octroi de crédit avant la fin de cycle ne sont pas harmonisées. Des GVEC ne prêtent plus à 3 mois avant la fin de cycle (Analamanga), d'autres 1 mois (Itasy). Certains GVEC limitent le montant du crédit au même niveau de l'épargne réalisé par l'emprunteur; . Le début de l'octroi du crédit est varié suivant les GVEC : certains débloquent juste après l'ouverture du nouveau cycle avec l'argent des parts versées, d'autres attendent 1 mois d'autres 3 mois, d'autres 1 semaine; . Le taux d'intérêt est de 10% par mois, soit 30% durant le cycle de prêt de 3 mois, assez élevé par rapport à la rentabilité des activités financées; . L'objet de crédit ou l'utilisation de crédit n'est pas divulgué aux membres au moment de l'octroi. Ceci incite à la consommation et crée une situation potentielle d'impayé. . Le contrôle social sur l'utilisation du crédit ne se fait pas et le membre peut être prêteur informel ou usurier en utilisant l'argent des autres membres, ce qui ternirait complètement l'image du GVEC; . Le montant de prêt est moins substantiel . la pratique de limitation de l'emprunt à 3 fois n'est pas homogène . L'absence de la formalisation limite beaucoup les actions de recouvrement ou de résolution de problèmes (vol de coffre, ...) 	<ul style="list-style-type: none"> . Sensibiliser les membres sur le crédit . Eduquer financièrement les membres en terme de crédit . Promouvoir une approche d'analyse la demande de prêt pour une orientation future des GVEC et pour éviter d'accorder un crédit au non membre . Revoir le taux d'intérêt ainsi que la durée de remboursement en tenant en compte des activités agricoles ou AGR (ou autres objets du crédit) . Pour le recouvrement et la résolution des problèmes éventuels: faire une lettre formelle au niveau de la Commune, Fokontany, signée par tous les membres

2.2. Diagnostic et recommandations

Éléments	Points fort et acquis	Problèmes et risques	Recommandations
Outils utilisés dans le GVEC	<ul style="list-style-type: none"> . Toutes les transactions sont faites durant la réunion du GVEC. Même les fonds des « membres à distance » sont connus par tous (cas Ambositra) . Les GVEC utilisent 3 clés détenues chacune par 3 membres distincts (4 personnes pour l'ouverture du coffre, 3 détenant les clés et 1 le coffre) . Quelques GVEC font le tour de détention du coffre pour plus de sécurité . Le solde de l'encaisse est lu devant tout le monde . Existence de cahiers pour l'enregistrement des parts et de la cotisation sociale . Chaque membre a un carnet, mis à jour à chaque réunion . Le carnet conservé dans le coffre ne permet pas la falsification des transactions . Les GVEC essaient de minimiser le fonds en coffre en incitant les membres à emprunter . Pour compléter les outils donnés par Fifata / Fert, les GVEC utilise une dépense de fonctionnement par cotisation 	<ul style="list-style-type: none"> . Dans certains GVEC, le coffre est dans un lieu fixe . Risque sur la sécurité du coffre (Analamanga: vol de coffre et incendies) . Sur Amarin'i Mania, certains GVEC ouvre une compte dans une institution financière au nom du président . Certains GVEC ont des difficultés sur les cahiers d'enregistrement . Certains membres ne connaissent pas leur épargne en cours puisque le carnet est dans le coffre 	<ul style="list-style-type: none"> . Développer la rotation des clés et du coffre suivant le RI . Proposer des canevas pré-imprimés adaptés pour les enregistrements . Voir une option avec CECAM ou d'autres institutions financières pour l'ouverture d'une compte épargne au nom du GVEC . 3 mois avant la fin d'un cycle, un montant important est conservé dans le coffre, il est possible de distribuer les épargnes de certains membres et les intérêts à la fin du cycle.
Le fin de cycle	<ul style="list-style-type: none"> . La durée d'un cycle est de 9 à 12 mois 	<ul style="list-style-type: none"> . Certains nouveaux GVEC n'ont pas la compétence pour le partage des intérêts 	<ul style="list-style-type: none"> . Revoir et refaire la formation des GVEC, en fin de cycle . Voir avec l'animateur si certains membres analphabètes sont victimes de partage illégal.
Caisse de fonctionnement du GVEC	<ul style="list-style-type: none"> . Certains GVEC ont une caisse de fonctionnement . Les membres cotisent pour le fonctionnement 	<ul style="list-style-type: none"> . Les GVEC confondent parfois la caisse sociale avec la caisse de fonctionnement 	<ul style="list-style-type: none"> . Mettre en place une caisse de fonctionnement dans le GVEC . Opportunité à saisir: plus de 80% des GVEC ont accepté de participer au paiement de l'animateur pour une visite d'une fois par mois

PARTIE 3: LE RÔLE DE L'ÉDUCATION FINANCIÈRE JOUÉ PAR LE GVEC AUPRÈS DES MÉNAGES AGRICOLES

3.1. Forme de l'éducation financière dans les GVEC

Rappel sur l'éducation financière

On rappelle que le CGAP a défini l'éducation financière comme *un processus pour fournir aux gens les connaissances, les compétences, l'attitude grâce à l'accès à des informations objectives pertinentes et une formation leur permettant de prendre des décisions financières éclairées et prendre les mesures appropriées à leur situation.*

Des programmes d'éducation financière ont été déployés dans plusieurs pays dont Madagascar. Des outils ont été diffusés avec 5 grands modules qui sont la gestion de l'épargne, la gestion de dettes ou de crédit, la budgétisation, la négociation financière et les services financiers.

Formation des formateurs et outils d'éducation financière

Certains élus et techniciens (à Amoron'i Mania) ont reçu de la formation en éducation financière à un moment donné. La formation a servi à renforcer leurs connaissances. En revanche, il n'y a pas tellement d'outils ni de programmes spécifiques élaborés et déployés pour les GVEC en la matière. Le contenu d'éducation financière utilisé est juste ce qui est dans le mécanisme de fonctionnement classique des GVEC.

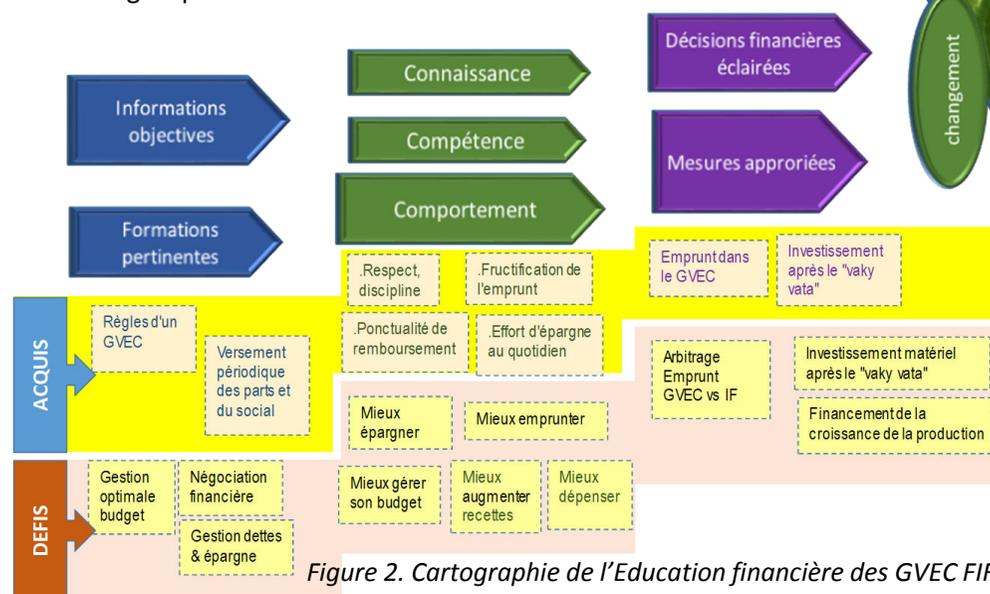
Connaissance fonctionnelle de base en éducation financière

Les membres interviewés n'arrivent pas à bien identifier les thèmes ou matière ou chapitre d'éducation financière qu'ils ont reçue. En revanche, la quasi-totalité des membres sont friands d'éducation financière quand la mission leur a exposé sommairement le contenu. Grosso modo, ce qui les intéresse est « *comment mieux vendre* », « *comment mieux emprunter* », « *comment mieux épargner* ».

Par ailleurs, les élus et techniciens promoteurs des GVEC ont constaté que les membres souffrent encore de manque de capacités pour gérer leurs budgets familiaux et d'exploitation.

Début de changement par l'éducation financière

Même si les outils et formats standards n'ont pas été déroulés, des changements sont palpables grâce à des pratiques répétées et comportements exigés pour faire fonctionner les GVEC. Le graphique ci-dessous montre le schéma du changement constaté dans les groupes.



Le schéma montre que les acquis en matière de comportement, connaissance et compétence qui sont le respect de la discipline, la capacité de fructification de l'emprunt, l'effort d'épargner au quotidien et la ponctualité du remboursement. A ce stade, FIFATA / Fert doit encore relever le défi d'inculquer les membres pour mieux épargner, mieux emprunter, mieux dépenser, mieux budgétiser et mieux augmenter les revenus.

Au niveau des décisions éclairées et mesures appropriées, les acquis sont la capacité d'emprunt dans le GVEC et l'investissement même minime durant le « vaky vata ». Le défi qui reste est l'arbitrage de l'emprunt GVEC et l'emprunt externe (avec les IMF par exemple), la capacité d'investir sur du matériel plus structurant et générateur de revenus et de trouver d'autres moyens plus efficace pour financer l'exploitation.

3.2. Retombées du GVEC et recommandations

Eléments	Effets / Retombées / Points forts	Recommandations
Solidarité dans les GVEC et effets social sur les EAF	<ul style="list-style-type: none"> . Les plus vulnérables dans un GVEC adopte un esprit compétitif pour suivre le rythme des plus aisés dans le paiement des parts et de la cotisation sociale . En cas de maladie ou d'autres urgences sociales, la caisse sociale est mobilisée par le GVEC. Certains GVEC permettent la possibilité de crédit sans intérêt. 	<ul style="list-style-type: none"> . Poursuivre l'approche d'autopromotion, le groupe est une source de développement social . Le GVEC peut promouvoir divers types de crédit suivant la nécessité et la situation d'un membre
Le niveau de vulnérabilité des EAF	<ul style="list-style-type: none"> . Plus l'adhésion dans les GVEC est longue, moins les membres se sentent vulnérables (suivant leur déclaration). 	<ul style="list-style-type: none"> . Sensibiliser les autres membres de l'OP à adhérer dans le GVEC et vice-versa . Promouvoir le GVEC en tant qu'outils de développement social des paysans
Les parts : outil d'empowerment financier	<ul style="list-style-type: none"> . Les membres de GVEC font des efforts pour pouvoir payer l'épargne hebdomadaire. Certains font même des épargnes forcées pour être compétitif dans le groupe. 	<ul style="list-style-type: none"> . S'appuyer sur la pratique existante d'épargne pour promouvoir son évolution (objectif d'épargne) puis se lier à une institution financière pour les surplus.
Les emprunts informels	<ul style="list-style-type: none"> . Les familles membres de GVEC ne font plus de "vary maitso" (crédit sur pied, auprès des usuriers). « Les mpanarivo (riches) n'en sont pas content, mais nous en sommes fiers » a dit un membre de GVEC à Amoron'i Mania. 	<ul style="list-style-type: none"> . Former les membres de GVEC sur l'utilisation du crédit sur les activités lucratives permettant un bon remboursement et sur le moment opportun de le faire
La caisse sociale	<ul style="list-style-type: none"> . C'est une alternative pour faire face aux urgences et renforce la solidarité . Un GVEC à Amoron'i Mania projette de transformer l'argent de son social en cantine de riz pour permettre aux membres d'avoir la disponibilité alimentaire pendant la période de soudure 	<ul style="list-style-type: none"> . Encourager les membres à mieux investir la caisse sociale en fin de cycle : pour un montant plus important, ils peuvent exercer une AGR collective, acheter des biens communs, etc... . Développer le social pour une idée d'assurance agricole / assurance santé
Les pénalités	<ul style="list-style-type: none"> . Elles renforcent la solidarité et la dynamique du groupe . Elles permettent de fructifier l'épargne 	<ul style="list-style-type: none"> . L'habitude acquise dans le paiement des pénalités peut être projetée dans la formation en éducation financière sur le thème touchant le respect du contrat et de la négociation financière
Le fin de cycle « vaky vata »	<ul style="list-style-type: none"> . Un moment fort pour témoigner la solidarité . Certains GVEC font la fête et invitent des personnes externes pour leur montrer la fierté et les avantages qu'ils ont obtenus . Certains GVEC achètent des objets communs à titre de visuels pour s'identifier et de se démarquer à la fois. Il s'agit par exemple des « lamba hoany » (pagnes) ou des ustensiles de cuisine pour tout le monde, Un GVEC (Amoron'i Mania) a décidé de créer une épargne collective alimentée par 20.000 Ar par membre à partir du social au moment du vaky vata. Cela permet de constituer un fonds de garantie ou apport auprès des bailleurs de fonds pour avoir une infrastructure ou un équipement plus important à mettre à la disposition des membres. . La somme obtenue permet de satisfaire certains besoins du ménages et de développer un AGR 	<ul style="list-style-type: none"> . La période de fin cycle peut être alignée à celle du commencement d'un AGR . Durant la formation des membres en gestion de trésorerie du ménage et en compte d'exploitation d'une filière données, ils peuvent utiliser les informations sur la période de fin de cycle et les emprunts dans le GVEC pour bâtir leurs stratégies, . Les thèmes suivants peuvent être utilisés lors des séances de formation / éducation : mieux épargner, mieux emprunter, mieux dépenser, mieux emprunter auprès des IF, mieux augmenter les recettes, mieux financer la production

Eléments	Effets / Retombées / Points forts	Recommandations
Spécificités pour les jeunes et les femmes	<ul style="list-style-type: none"> . Il y a des GVEC dont les membres sont tous des femmes . Dans les GVEC mixtes, les femmes arrivent à attirer leur mari dans le GVEC . Des femmes confirment que le GVEC leur permet de se procurer de ses besoins féminines (habillement, outils ménagers, etc) . Les jeunes sont dynamiques dans les GVEC Analamanga 	<ul style="list-style-type: none"> . Le GVEC peut être un outil pour l'indépendance des femmes et des jeunes face à leur besoins . Le GVEC peut être impliqué dans une politique de genre . Le GVEC est un élément pour l'empowerment des femmes et des jeunes
Recours aux soins en cas de maladie	<ul style="list-style-type: none"> . Le crédit GVEC est en troisième position pour faire le soin, la première position correspond à l'argent existant au ménage, la deuxième aux emprunts entre ami et famille. 	<ul style="list-style-type: none"> . Développer une assurance santé avec le GVEC . Développer différents types d'offre de crédit pour les membres suivant le besoin avec les formations y afférentes
Dépenses quotidiennes, d'alimentation	<ul style="list-style-type: none"> . En générale, le crédit du GVEC n'est pas utilisé pour l'achat de PPN . A la fin du cycle, des membres affirment qu'une partie de la somme obtenue est affecté aux PPN (surtout en période de soudure) 	<ul style="list-style-type: none"> . Conserver l'image du GVEC pour le développement économique surtout pour les crédits
Les avoirs des Familles membres des GVEC	<ul style="list-style-type: none"> . Dans la région d' Amoron'i Mania par exemple, les familles ont obtenu des équipements comme les kits solaires, TV. 85% n'utilisent plus de lampes à pétrole; 	<ul style="list-style-type: none"> . Promouvoir la caisse sociale pour l'achat des avoirs des familles
Sur les facteurs de production :	<ul style="list-style-type: none"> . Le salariat agricole demeure toujours pour les membres de GVEC, c'est un moyen pour payer les parts et la cotisation sociale . Les membres affirment qu'ils ont pu acheter de nouveaux petits matériels agricole avec le GVEC . A fin du cycle, certains affirment que la somme obtenue du GVEC a été compléte pour l'achat de zébu, d'autres disent qu'ils ont pu commencer à élever du porc avec le GVEC 	<ul style="list-style-type: none"> . En absence du salariat agricole, promouvoir d'autres AGR (artisanat) pour être actif dans le GVEC . Sensibiliser les membres à orienter l'utilisation de l'argent de fin de cycles à l'acquisition de facteurs de production pertinents dans la zone
AGR et Epargne familiale :	<ul style="list-style-type: none"> . 66% des membres interviewés font de l'épargne en nature valorisée de 440.000 Ar à 807.000 Ar en moyenne. . Renforcement de du fonds de roulement, des activités agricoles, du capital animal 	<ul style="list-style-type: none"> . Les épargnes en nature peuvent être gérées comme AGR . Utiliser le GVEC comme un moyen d'apprentissage sur l'épargne (éviter le gaspillage, comment épargner, etc.)
Sur la Santé de la famille	<ul style="list-style-type: none"> . Dans la zone Amoron'i Mania, auparavant, la nourriture principale était le manioc, provoquant la décalcification. Actuellement, les membres des GVEC en vendent une bonne partie au marché et diminuent la fréquence de sa consommation au profit du riz grâce aux formations reçues et échanges dans les GVEC et à l'accès au crédit en période de soudure. Le constat sur la santé est visible selon les membres sur place. 	<ul style="list-style-type: none"> . Le GVEC peut être utilisé comme pour un moyen d'apprentissage en nutrition . Possibilité de Microassurance (santé, agricole, ...)
Sur l'éducation des enfants	<ul style="list-style-type: none"> . En matière de dépense de scolarisation, à Analamanga, 2 enfants sur 3 ont été scolarisés grâce aux prêts GVEC. 	<ul style="list-style-type: none"> . Caler la période de fin de cycle à la rentrée scolaire et aux campagnes agricoles
Sur le développement personnel	<ul style="list-style-type: none"> . L'adhésion dans le GVEC crée au membre une ouverture d'esprit (respect de prise de parole, curiosité et esprit d'innovation, habit vestimentaire propre, engouement aux réunions, latrine propres). 	<ul style="list-style-type: none"> . Valoriser les autres aspects du GVEC en dehors de l'aspect financier

PARTIE 4: LES GVEC et LIENS INSTITUTIONNELS

4.1. Appréciation, besoins et positionnement des GVEC pour un lien avec les IMF

Intérêt pour un crédit en groupe avec une IMF

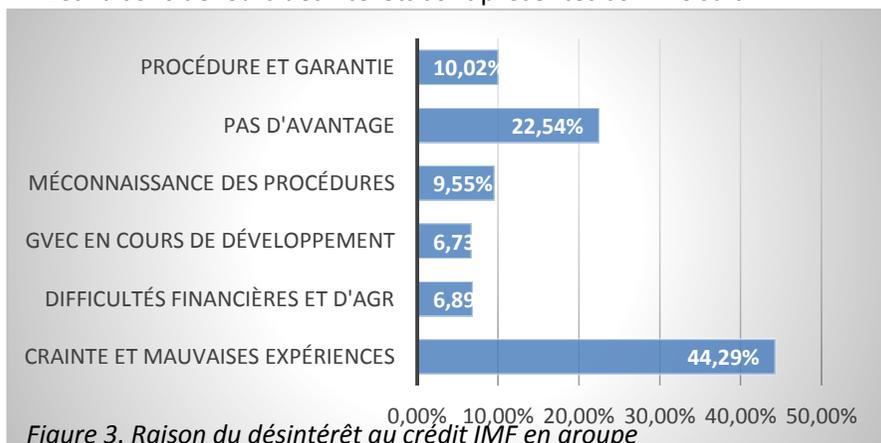
Les enquêtes individuelles ont montré que 48% acceptent que leurs GVEC puissent recourir aux IMF pour demander du crédit.

Recours IMF par le GVEC *Tableau 5 – Recours aux IMF*

	Analamanga	Itasy	Am.Mania	Global
Ose	52,20%	54,20%	40,30%	48,50%
N'ose pas	47,80%	45,80%	59,70%	51,40%

L'analyse de données qualitative sur le logiciel N VIVO a montrer que:

- 87,32% des réponses affirment la réticence des GVEC pour un crédit avec une IMF
- Les raisons de leurs désintérêts sont présentés comme suit:



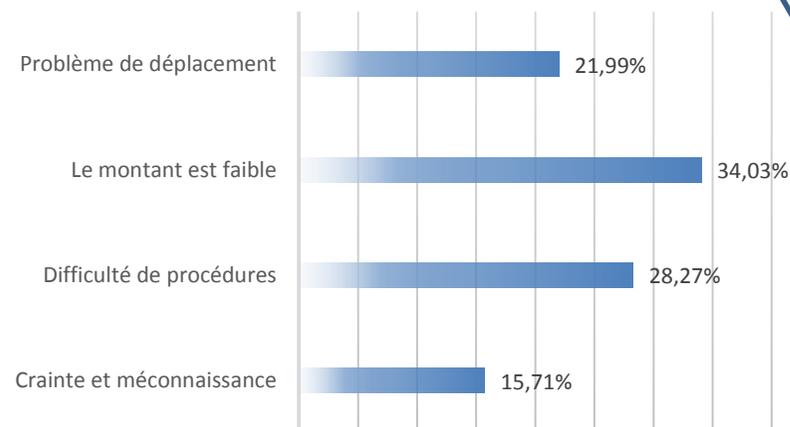
Recommandations :

- Il est nécessaire de réaliser une campagne forte de sensibilisation pour que les GVEC s'intéressent aux IMF, les IMF devront utiliser une approche de proximité avec accompagnement ;
- Certains membres aisés peuvent devenir des clients individuels d'une IMF

Intérêt pour épargner l'argent du GVEC dans une IMF

Sur NVIVO, 90,57% des réponses correspondent aux désintérêts des GVEC pour épargner l'argent du coffre dans une IMF, les raisons sont présentés comme suit:

Figure 4. Raison de désintérêt à déposer l'argent du GVEC dans une IMF



Recommandations :

- Pour les GVEC dont la somme d'argent dans le coffre est assez important, il est recommandé de déposer la somme dans une institution financière. FIFATA et FERT devraient discuter avec les institutions financières les modalités du compte.
- Pour ce faire, des actions de sensibilisation et de formation seront utiles

Intérêt pour le MOBILE MONEY

60,57% montrent des intérêts pour l'utilisation de MOBILE MONEY.

Recommandations :

- Malgré les risques actuels sur le mobile money (i) le compte n'est pas pour le groupe, (ii) les frais de transaction sont assez important, (iii) il n'y a pas de cash point dans zones rurales), ce serait intéressant d'explorer des solutions adéquates avec les Opérateurs en mobile money.

PARTIE 4: LES GVEC ET LEURS LIENS INSTITUTIONNELS

4.2. Le positionnement des IMFs vis-à-vis des GVEC

Au début du mouvement des GVEC et d'autres types de groupes d'épargne similaires une dizaine d'années passées, les IMF ont été très réticentes et les ont considéré comme concurrents. Le contexte a évolué et actuellement, les clients issus de ces groupes sont considérés comme expérimentés et éduqués financièrement. Certes, des expériences malheureuses ont été recensées mais elles ont été des cas isolés. Les IMF comme SMMEC ou Vahatra sont impatientes d'avoir des membres de GVEC comme clients.

L'IMF CECAM est membre du groupe Fifata. Ce dernier a souhaité qu'elle se positionne comme levier financier aux côtés des GVEC. Par ailleurs, elle a eu une expérience positive et intéressante avec la FIFATAM d'Amoron'i Mania en finançant les producteurs formés par celle-ci. Cette initiative s'est arrêtée quand la Direction Régionale de la CECAM a changé. En outre, dans la Sofia, elle a eu une expérience malheureuse avec des groupes d'épargne et les a considérés comme des clients douteux.

Ainsi, il est temps que la CECAM mette à jour ses informations afin de pouvoir mieux objectiver sa position et perception. Elle devrait voir les GVEC promus par Fifata sur le terrain et mener une réflexion plus profonde et une concertation avec Fifata autour d'une table.

4.3 Place des GVEC dans le paysage financier

Les Groupes d'épargnes sont incontournables à Madagascar et en Afrique dans le paysage financier. Selon les statistiques du logiciel SAVIX en Novembre 2021, l'Afrique détient le record mondial de 587,861 groupes avec 13,3 M US\$ de membres, 78% de femmes et 308,06 M \$ d'épargne soit 26 \$ par membre. Le crédit représente 65,6% de l'épargne. A et le montant moyen est 48 \$. Pour Madagascar, les Groupes officiels enregistrés sont 12.858 avec 272.661 membres, avec 74% de femmes et 3,724 M \$ d'épargne dont 51% utilisé en crédit. L'encours moyen unitaire d'épargne est de 11 \$ et celui du crédit à 33 \$. Ainsi, le nombre de Groupes à Madagascar représentent 2% des ceux en Afrique et l'épargne 1%. Mais le nombre de membres avoisine le nombre de membres de l'IMF

la plus grande à Madagascar.

Ces chiffres n'englobent pas l'ensemble des Groupes qui existent mais qui restent encore informels. Néanmoins, ils montrent leur croissance rapide et interpellent les Régulateurs à procéder à leur formalisation afin de protéger les utilisateurs.

Actuellement, le Réseau de Promoteurs de Groupes d'Epargne à Madagascar (RPGEM) s'érige comme promoteur et protecteur des initiatives de groupes d'épargne (GVEC, GEC, SILC, AVEC, ...). Ce réseau souhaite que les promoteurs de ces groupes d'épargne puissent adhérer en son sein pour renforcer les acquis et mener des actions de lobbying pour légiférer les initiatives et les protéger contre tout type de risque externe et interne. FIFATA est invité à le rejoindre. Le RPGEM a déclaré qu'il ne compte pas changer la méthodologie déjà existante et utilisée par la FIFATA mais plutôt se mettre autour d'une table pour ne pas annihiler les efforts mutuellement et avoir une même perception sur le métier de promoteur.

4.4. Les aspects légaux du service et formalisation

Sur les actes du GVEC

Les GVEC sont en dehors du cadre des IMF reconnues comme telles par la loi (2017-026), les actes des membres des GVEC relèvent du **droit commun**. Ainsi, quoi qu'il en soit, ils sont régis par les dispositions de la Loi n°66-003 du 2 juillet 1966 relative à la Théorie Générale des Obligations (LTGO) modifiée par la Loi n°2015-036 du 3 février 2016.

A cet effet, par exemple, les règles de validité des contrats doivent être respectées par les GVEC.

En particulier, il s'agit des conditions essentielles pour la formation d'un contrat à savoir, 1°- la capacité de contracter ; 2°- la volonté des parties ; 3°- un objet certain ; et 4°- une cause licite.

Ainsi, pour être valable, les actes d'un GVEC devraient être pris par des membres ayant leur capacité juridique de contracter (majorité civile de 21 ans et plus). Ces actes sont **civils et non commerciaux** étant donné que les activités d'épargne et de crédit des GVEC ne constituent pas une opération de banque.

Sur les sanctions

La sanction des faits et actes concernant la vie des GVEC relève toujours du droit commun, que ce soit civil ou même pénal. A défaut d'institution particulière de surveillance comme les IMF, les membres pourront toujours recourir au **droit commun** en faisant respecter les clauses des actes écrits et des résolutions, même non écrites, prises par l'assemblée de leur GVEC.

Sur les liens juridiques avec les IMF

Puisque le GVEC ne dispose d'une personnalité juridique propre, il ne peut pas s'engager juridiquement avec une IMF. Les termes du partenariat avec l'IMF dans ce cas engagent individuellement et solidairement les membres du GVEC en question.

Résolution des litiges

Certes, n'ayant pas une personnalité juridique, le GVEC en tant que tel n'a **aucun droit de recours** pour la résolution des litiges pouvant l'intéresser.

Par contre, les membres du GVEC, ensemble ou individuellement, ont leur droit de faire recours pour tout litige intéressant leur groupement, et notamment leur préjudice personnel.

Ces recours sont ceux prévus et reconnus par la loi, à savoir la **conciliation, la médiation, la juridiction d'arbitrage ou les juridictions judiciaires et administratives**.

Au niveau des localités, la conciliation ou la médiation peut toujours être portée auprès des responsables administratifs locaux, tels que les fokontany et la commune.

A titre de synthèse,

La convention de groupement notamment le règlement intérieur accepté, et éventuellement signé, par les membres du GVEC, les résolutions des membres relatives à l'application des mécanismes d'épargne et de crédit ainsi qu'à la vie en général du groupement, qu'elles soient écrites ou non, constituent des contrats au sens de la loi. Elles s'imposent aux membres au même titre que la loi. Elles sont régies par les principes généraux du droit

applicable aux contrats des obligations. Elles engagent la responsabilité individuelle mais aussi solidaire des membres, selon le cas.

Ainsi, pour assurer leur efficacité juridique, il faudra vérifier que la conception de ces contrats devrait prévoir les droits et obligations des membres ainsi que les sorties et les sanctions y afférentes.

4.5. La mise à l'échelle des GVEC

Mise à l'échelle géographique

Pour asseoir son image, Fifata peut répliquer les GVEC qu'elle promeut partout où elle intervient. Une fois qu'une massa critique soit atteinte, pour une meilleure coordination, les GVEC peuvent être fédérés à une échelle géographique. Néanmoins, le niveau de solidarité à la base se dilue car les gens ne se connaissent pas bien. En outre, cela pourrait exacerber la perception de concurrence de la part de la CECAM. Ainsi, cet aspect n'est pas recommandé.

Mise à l'échelle méthodologique

Les membres des GVEC sont très friands des échanges entre pairs. Un encadrement plus rigoureux est nécessaire avec des guides plus explicites pour rendre efficace les échanges.



SYNTHESE

Le présent rapport final a été basé sur un rapport provisoire discuté avec l'équipe de Fert. Un atelier de restitution a été réalisé en date du 18 novembre 2021. Les échanges ainsi que les idées discutés au cours de l'atelier ont été inclus dans ce présent rapport.

L'annexe 3 de ce rapport montre les activités d'amélioration possibles à chaque niveau de maturité d'un GVEC. L'annexe 4 sur le focus note récapitule également les détails des actions à planifier.

Néanmoins, les informations centrales et stratégiques suivantes méritent d'être soulignées pour soutenir ces actions détaillées.

Sur la position stratégique des GVEC :

En promouvant les GVEC, Fifata crée un **label** de groupes d'épargne avec la spécificité de « **bras financiers** » d'OP. Ainsi,

- les GVEC assurent les services financiers des membres d'OP
- Les OP sont porteurs de valeurs des GVEC et vice-versa
- Les membres de GVEC doivent être membres d'OP et vice-versa.

Les conséquences sont :

- Le statut juridique des GVEC est celui de l'OP
- Mais les opérations financières (épargne, crédit) relèveront toujours de la juridiction régissant les groupes d'épargne (des arrêtés et instructions sont prévus pour cela)
- L'essentiel des activités financières des GVEC sont plus orientées vers le financement des filières mais non plus vers les besoins ponctuels de trésorerie
- Les GVEC bénéficient des thématiques techniques, commerciales et environnementales destinés aux OP. Cela répond aux aspirations de certains membres.

Sur la mise en conformité :

Il est toujours nécessaire que Fifata approche la RPGEM pour expliquer les spécificités des GVEC qu'elle promeut. C'est également une opportunité pour formaliser le dispositif d'appui (réseautage des conseillers, harmonisation d'outils, etc.).

Sur la mise en relation avec les IMF comme CECAM :

La mise en relation avec la CECAM permettra de redynamiser lien qui a existé entre la FIFATA et celle-ci (cas d'Amoron'i Mania). Cela permettra de combler le gap de trésorerie des GVEC et accélérer leur autonomie.

Sur la mise à l'échelle :

La mise à l'échelle géographique (regroupement spatial) des GVEC n'est pas pertinente. Mais ce regroupement suit celui de l'OP.

En revanche, la réplication de GVEC au niveau local et villageois sera toujours intéressant pour avoir une masse critique de GVEC.

La mise à l'échelle méthodologique (échange d'expérience entre les paysans) reste toujours un levier de motivation et de compétence pour les membres et intéressante à poursuivre

Sur l'amélioration du système de GVEC :

Le système contrôle interne reste toujours à améliorer et à renforcer. Il en est de même pour l'harmonisation de la vie associative, des outils (cahiers, ...), de l'éducation financière (avec enrichissement des thèmes sur la gestion de l'argent lié à l'exploitation) et la gestion des opérations financières. L'expérience de l'OP et la solidité de sa structuration devrait contribuer à renforcer le GVEC



Annexes

1. Liste des personnes rencontrées
2. Bibliographie
3. Détail de l'étude
4. Focus note
5. Compte-rendu de l'atelier de restitution
6. Modèle de règlement intérieur
7. Grille d'évaluation et outils pour le suivi-évaluation de la maturité des GVEC avec des indicateurs
8. Sommaire de modules d'éducation financière adaptés aux GVEC



ANNEXES

ANNEXE 1 - LISTE DES ACTEURS RENCONTRES

Noms	Fonctions	Entité
Mme Hanitra RAHARITSIALONINA	Coordinatrice	ProTana
Mme Solange RAJAONAH	Représentante	Fert – Antsirabe
Mr Tovo RATSIMBAZAFY	Responsable du Développement des Services	Fifata
Mr Clove Noelson RANOMENJANAHARY	Responsable Suivi-Evaluation	Fifata - Analamanga
Mr BARIVELO	Elu Fifata, Technicien GVEC	Fifata Ambositra Fianarantsoa
Mr ABEL	Technicien GVEC	Fifata Manandriana Fianarantsoa
Mme Maherisoa Volahanta RAHARIMILANTO	Technicien GVEC	Masindray
Mr Norah José RAZAFIMAHANDRY	Technicien GVEC	Manalalondo Amboanana
Mr Maherisoa ROVANIAINA	Technicien GVEC	Miadanandriana - Ambohitrandriamanitra
Mme Sidony RAFANOMEZANTSOA	Technicien GVEC	Imeritsiatosika
Mme Hortense ANDRIANASOLOMAMPIONONA	Technicien GVEC	Bongatsara
Mme Zita MAMIHARIMALALA	Technicien GVEC	Alatsinainy Ambazaha - Antsahadita
Mr Tsilavo Haja RALAINDIMBY	Directeur de Règlementation et Etudes	CSBF (Commission de Supervision Bancaire et Financière)
Mr Solofo RAKOTOMAVO	Responsable Stratégie et Communication	CNFI
Mr Willy RAHERIMANJAKA	Directeur	FIFATAM Ambositra
Mme Tatiana TANG	Spécialiste SILC, Gouvernance	RPGEM
Mme Bakoly RAFANOHARANA	Coordonnateur PDSPE	PNUD
Mr Serge RAJAONARISON	Directeur Général	CECAM
Mr Julio VAHATRINIAINA	Directeur	VAHATRA
Mr Gerard RAKOTOARIVELO	DGA	SMMEC/OtivTana
Mr Haja RAMANATSIALONINA	Responsable des Programmes	Louvain Cooperation Menabe
Mr Augustin DOUILLET	Conseiller Technique	Fert
Mme Tahiry RAZILIARISOA	Secrétaire	Association Mizaraso
Mr Noelson RANOMENJANAHARY		
Mme Haingo RAFIDISON	RA	
Mr Jean Batiste RAKOTOZAFY	Membre	FIFATAM
Mr Andry RASAMIMANANA		CEFFEL
Mr FENOHANITRA	Responsable Associations	Fifata
Mr Maminirina RATOVOHERITIANA	RAR	CAP Malagasy
Mme Sylvia VOLOLOMPANANA		CEFFEL
Mr RAKOTONDRAMANANA		Fifata
Mme Christina RANOROVOAHANGY		Fifata
Mme Yolande RAZAFINDRAKOTO	AT	UCS

Liste des membres en entretien individuel

	Nom	Fokontany	Commune	District	Region
Mme	RASOANIRINA Celestine	Vohimalaza	Ambositra ii	Ambositra	Aoron'i Mania
Mme	RATIANAY JEAN ANGELA	Vohimalaza	Ambositra ii	Ambositra	Aoron'i Mania
Mme	ANDRIAMBOAVONJY ELENE MARIE	Vohimalaza	Ambositra ii	Ambositra	Aoron'i Mania
Mme	RAZAFINDRAMIZA HELENE	Vohimalaza	Vohimalaza	Ambositra	Aoron'i Mania
Mme	RASOANANTENAINA LALANIRINA DANIELLI	Vohimalaza	Ambositra ii	Ambositra	Aoron'i Mania
Mme	RASOAHANITRINIAINA PAULETTE	Vohimalaza	Vohimalaza	Ambositra	Aoron'i Mania
Mme	RAZAFIFINIRINA SITEFANOELA ROVA HER	Andranovory	Ambositra ii	Ambositra	Aoron'i Mania
Mr	RABEMIFIDY DERNAND	Tsiankato	Ambatamarina	Manandrina	Aoron'i Mania
Mme	RAZAFINDRAFARA TSILAVINA BERTHINE	Tsiankato	Ambatamarina	Manandrina	Aoron'i Mania
Mr	RABENDALANA TSIAMPOZINA JEROME	Tsiankato	Ambatamarina	Manandrina	Aoron'i Mania
Mr	RAKOTOVAO Jean Badiste Gabriel	Andranovory	Ambositra 2	Ambositra	Aoron'i Mania
Mme	RANDRIAMAMPIONONA LALAINA NIRINA	Andranovory	Ambositra ii	Ambositra	Aoron'i Mania
Mme	HAINGONIRINA HANITRINIANA NOMENJANA	Andranovory	Ambositra ii	Ambositra	Aoron'i Mania
Mme	RAZAFINDRAIBE Fabienne Annick Irene	Ambohitrantenaina	Ampahitrosy	Ambositra	Aoron'i Mania
Mme	RASOAFARA Marthe	Vohimalaza	Ambositra ii	Ambositra ii	Aoron'i Mania
Mme	RASOANJANAHARY NOELINE	Vohimalaza	Ambositra ii	Ambositra	Aoron'i Mania
Mme	RAFANOMEZANTSOA	Vohimalaza	Ambositra 2	Ambositra	Aoron'i Mania
Mme	HAINGONIRINA JOSEPHINE	Vohimalaza	Ambositra ii	Ambositra	Aoron'i Mania
Mme	RAVOLOLONIRINA Marie Odile	Vohimalaza	Ambositra ii	Ambositra	Aoron'i Mania
Mme	RASOAVAHANIRINA FITARIHANTSOA NATHA	Andranovory	Ambositra ii	Ambositra	Aoron'i Mania
Mme	RASOAMAHARAVO Vaosolo Marie T.	Vohimalaza	Ambositra 2	Ambositra	Aoron'i Mania
Mr	RANDRIANIRINA JACQUES ALBERT	Maromanosika	Ilanjana	Ambositra	Aoron'i Mania
Mr	RATSIMBAZAFY JEAN FRANCLIN	Maromanosika	Ilanjana	Manandrina	Aoron'i Mania
Mme	LAZA SOLONANTENAINA HERNESTINE	Maromanosika	Ilanjana	Manandrina	Aoron'i Mania
Mme	RASOAMANANORO	Vohimalaza	Ambositra 2	Ambositra	Aoron'i Mania
Mme	Henriette	Vohimalaza	Ambositra	Ambositra	Aoron'i Mania
Mme	RAZAFINIRINA Joeline			Ambositra	Aoron'i Mania
Mr	RANDRIAMAMPIONONA PIERRE	Maromanosika	Ilanjana	Manandrina	Aoron'i Mania
Mme	RASOANDRIANA JACQUELINE	Andranovory	Ambositra ii	Ambositra	Aoron'i Mania
Mme	RAZAFINDRAFARANA PAULINE	Andranovory	Ambositra ii	Ambositra	Aoron'i Mania
Mme	RAZAFINDRAHOVA CELESTINE	Vodihana	Ambatamarina	Manandrina	Aoron'i Mania

	Nom	Fokontany	Commune	District	Region
Mr	RANDRIANANDRASANA RAVELOSABOTSY	Beravina	Ambatomonina	Manandrina	Aoron'i Mania
Mme	RAVAOARIMISA Harimandimby	Andranovory	Ambositra ii	Ambositra	Aoron'i Mania
Mme	RAZAFINDRAZANAKA Marie Odette	Andrnovory miezaka	Ambositra 2	Ambositra	Aoron'i Mania
Mr	RAZAFIMPIANDRA Marolahy		Anibalomana	Manandrina	Aoron'i Mania
Mr	Razafimiarantsoa Tahianjanahary Edm		Ambatomarina	Manandrina	Aoron'i Mania
Mr	RAZAFIMAHANDRAIBE Fidiniaina	Ambohitsa	Ambatomarina	Manandriana	Aoron'i Mania
Mme	RAMIANDRINIRARINY Lydia	Ambohitsa	Ambatomarina	Manandriana	Aoron'i Mania
Mme	RASOAMIHANTA Marie Madeleine	Ambohitsa	Ambatomarina	Manandriana	Aoron'i Mania
Mme	VAONANDRASANA	Ambohitsa	Ambatomarina	Ambositra	Aoron'i Mania
Mme	RASOANALIVAO Jacqueline	Ambohitso	Ambatomarina		Aoron'i Mania
Mme	RAZAFINDRAVELO Esther	Ambohitsa	Ambatomarina	Mahanoro	Aoron'i Mania
Mr	RAZAFIMAHARAVO Nirina Fidélis	Ambohitsa	Ambatomarina	Ambositra	Aoron'i Mania
Mme	RAZANAKIANDRO Marie Lalao	Andranovory	Ambositra ii	Ambositra	Aoron'i Mania
Mme	RAZAFIMAMONJY Suzanne	Andranovory	Ambositra ii	Ambositra	Aoron'i Mania
Mme	RAZANAJORO Soandrainy Jeannine	Tsiakato	Ambatomarina	Manadrina	Aoron'i Mania
Mr	RAHERINIAINA Zafimaharavo Andre	Tsiankato	Ambatomarina	Manandrina	Aoron'i Mania
Mme	RAZAFINDRAFARA Nivosoa Berthine	Tsiankato	Ambatomarina	Manadrina	Aoron'i Mania
Mme	RASOAMILANTO Vololoniaina	Maromanosika	Ilanjana	Manandriana	Aoron'i Mania
Mr	RAKOTORAHALAHY	Vohimalaza	Ambositra 2	Ambositra	Aoron'i Mania
Mme	RAHANTANIRINA Marie Rosa	Vohimalaza	Ambositra	Ambositra	Aoron'i Mania
Mme	HERITIANA Lalaina	Vohimalaza	Ambositra	Ambositra	Aoron'i Mania
Mme	VOLOLONIRINA Françoise	Vohimalaza	Ambositra	Ambositra	Aoron'i Mania
Mme	RAFANOMEZANTSOA Fenhasy	Vohimalaza		Ambositra	Aoron'i Mania
Mme	rafanjaniaina	Vohimalaza	Ambositra 2	Ambositra	Aoron'i Mania
Mme	RASOARIVELO Josephine	Vohimalaza		Ambositra	Aoron'i Mania
Mme	RAVAOSOLO Sendrasoa Marie Madeleine	Vohimalaza		Ambositra	Aoron'i Mania
Mme	FANIRIANTSOA Mamitiana	Andranovory	Ambositra 2	Ambositra	Aoron'i Mania
Mme	RAFANAMBINANTSOA Sahobiniaina Rosa	Vohimalaza	Ambositra ii	Ambositra	Aoron'i Mania
Mme	RASOLONDRINA Nivo Marie Meltine	Vohimalaza	Ambositra ii	Ambositra ii	Aoron'i Mania
Mme	RAJAONARIVELO Voahangy Lalao	Vohimalaz	Ambositra ii	Ambositra	Aoron'i Mania
Mme	RAMAROVAVY			Ambositra	Aoron'i Mania
Mme	RASOARIMANANA Florence	Amboanjobe	Bongatsara	Atsimondrano	Analamanga
Mme	RAVOLAHANTANIRINA	Antanetikely	Antanetikely	Atsimondrano	Analamanga
Mr	RAKOTOHARIVOHITRA	Antanetikely	Antanetikely	Atsimondrano	Analamanga

	Nom	Fokontany	Commune	District	Region
Mr	RABENJANJATOVO Nomenjanahary	Anjoma Fanamina	Antanetikely	Atsimondrano	Analamanga
Mme	BAKONAVALONA	Anjoma Fanamina	Antanetikely	Atsimondrano	Analamanga
Mme	NOMENJANAHARY Mialy	Anjoma Fanamina	Antanetikely	Atsimondrano	Analamanga
Mme	RAHARIMALALA	Anjoma fanamina	Antanetikely	Atsimondrano	Analamanga
Mr	RAFARALAHIMAHEFA	Akorondrano	Ampahitrosy		Analamanga
Mr	RANDRIANJAKA J.M	Akorondrano	Ampahitrosy	Atsimondrano	Analamanga
Mme	HARINIAINA Faranirina	Akorondrano	Ampahitrosy	Atsimondrano	Analamanga
Mme	RAHANTAMALALA Jacqueline	Ampefiloha	Antanetikely	Atsimo	Analamanga
Mme	RANOROMALALA Charline	Ampefiloha	Tanetikely	Atsimondrano	Analamanga
Mme	RAVAONASOLO Marceline	Ampefiloha	Antanetikely	Atsimondrano	Analamanga
Mme	RASOARIMALALA Marie Pierrette	Ampefiloha	Antanetikely	Atsimondrano	Analamanga
Mme	RASOARINAVALONA Lantoniaina	Antakika	Antanetikely	Atsimondrano	Analamanga
Mme	ROVA Arisoa	Fidanana	Androhibe	Androhibe	Analamanga
Mr	RANDRIANANTENAINA Jean Claude	Andrefandrano	Tsiafahy	Atsimondrano	Analamanga
Mr	RANDRIAMASINORO Jean de Dieu	Fidasiana	Androhibe	Atsimondrano	Analamanga
Mme	RAMIARINTSOA Claudine	Alatsinainy	Alatsinainy	Atsimondrano	Analamanga
Mme	RASOAVOLOLONA		Alatsinainy		Analamanga
Mme	RAVAOHARIMALALA Lalao Meltine	Antanetikely	Antanetikely	Atsimondrano	Analamanga
Mr	RAKOTONDRANORO Tiana Alain	Antanetikely	Antanetikely	Atsimondrano	Analamanga
Mr	RANDRIANANDRASANA Solofo Edwin	Antakiaka	Antanetikely	Atsimondrano	Analamanga
Mme	RANOROSOA Marie Olive	Antakiaka	Antakiaka	Atsimondrano	Analamanga
Mr	RAZANAKOTO Bernard	Antakiko	Antanetialy	Atsimondrano	Analamanga
Mme	RAHARIMALALA Saholy	Antakika	Antanetikely	Atsimondrano	Analamanga
Mme	RAZANANDRAIBE Françoise	Ankadivoribe	Ankadivoribe	Atsimondrano	Analamanga
Mme	RASOAMANANA Aldiane Tatamo	Ambarindehilahy	Ampahitrosy	Atsimondrano	Analamanga
Mr	RANDRIA Madson Jean Louis	Ampahitrosy	Ampahitrosy	Atsimondrano	Analamanga
Mme	RAZANAPARANY Mamy	27/08/21	Ampahitrosy	Atsimondrano	Analamanga
Mme	RAHANTASOA Marie Aimérencienne	Ampahitrosy	Ampahitrosy	Atsimondrano	Analamanga
Mme	RAVONIARISOA Hélène	Ampahitrosy	Ampahitrosy	Atsimondrano	Analamanga
Mme	RASOAZANANDRATSIMA	Ambazaha	Miadanandriana	Atsimo	Analamanga
Mr	RAKOTOARISON Michel	Ankadinandriana	Ankadinandriana	Avaradrano	Analamanga
Mr	RANDRIANANTENAINA	Andrefandrano	Tsiafahy	Atsimondrano	Analamanga
Mr	RABEMANATSOA	Andrefandrano	Tsiafahy	Atsimondrano	Analamanga
Mr	RANDRIANARIMANANA MARTIN	Ambazaha	Miadanandriana	Atsimondrano	Analamanga
Mme	RASOARIMALALA Eline	Ambarindehilahy	Ampahitrosy	Atsimondrano	Analamanga
Mr	RAMANAMPISOA Lantonirina	Ambaridehilahy	Ampahitrosy	Atsimondrano	Analamanga
Mme	RAVAOARISOA Sylvie	Ankadivoribe	Ankadivoribe	Atsimondrano	Analamanga

	Nom	Fokontany	Commune	District	Region
Mme	RAHARINIRINA Florena	Ankadivoribe	Ankadivoribe	Atsimondrano	Analamanga
Mme	HERIMAMPIONONA Voaharimalala Hando	Ambohitrandriama nitr		Manjakandriana	Analamanga
Mr	RANDRIANARISON Misaina	Ambohitrandriama nitr		Manjakandriana	Analamanga
Mr	ANDRIANARIMANANA Fidson	Ambarindohala	Ampahitrosy	Atsimondrano	Analamanga
Mme	RAHARIMALALASOA Tafita	Ambarindehila	Ampahitrosy	Atsimondrano	Analamanga
Mr	ANDRIANARINJATOVO	Ambarindehila	Ampahitrosy	Atsimondrano	Analamanga
Mme	RASOELINA Tojo	Akorondrano		Atsimondrano	Analamanga
Mme	RAZILIARISOA Tahiry	Akorondrano	Ampahitrosy	Atsimondrano	Analamanga
Mme	RAIVO	Akorondrano	Ampahitrosy	Atsimondrano	Analamanga
Mme	RAZAFIMALALA	Akorondrano	Ampahitrosy	Atsimondrano	Analamanga
Mme	RASOAZANANORO Hantaniaina	Ankadinandriana	Ankadinandriana	Avaradrano	Analamanga
Mme	RAVAONIRINA Honorine		Ankadinandriana		Analamanga
Mme	RAZAFIARIMANANA Germaine	Ankadinandriana	Ankadinandriana		Analamanga
Mme	RAHARINIAINA HOBY	Andrefandrano	Tsiafahy	Atsimondrano	Analamanga
Mme	RAVAOARISOA GIGEL	Andrefandrano	Tsiafahy	Atsimondrano	Analamanga
Mme	RAZAFINIRINA Hantaniaina	Ambohipeno	Miadanandriana	Manjakandriana	Analamanga
Mme	RAHAINGONAVALONA F.R Nehena	Ambohipeno	Miadanandriana	Manjakandriana	Analamanga
Mme	RASOA Mialinivo	Ambohipeno	Miadanandriana	Manjakandriana	Analamanga
Mme	RAZAFIARIMANANA Emeline	Ambohipeno	Miadanandriana	Manjakandriana	Analamanga
Mr	RAKOTONIRINA Célestin	Andrefana	Tsiafahy	Arivonimamo	Analamanga
Mme	RASOAHANITRINIALA OLGA	Ambohitrandriama nitr	Ambohitrandriamanitr a	Atsimondrano	Analamanga
Mme	RAZAFINDRAVAO ELEONORE	Ambohitrandriama nitr	Ambohitrandriamanitr a	Atsimondrano	Analamanga
Mme	RABEARISOA Vonifanja	Ambohitrandriama nitr		Manjakandriana	Analamanga
Mme	RANIVOARIMANANA Fanjaniaina	Ambohitrandriama nitr		Manjakandriana	Analamanga
Mme	Razafiarimanana Harisoa	Ambohitrandriama nitr	Ambohitrandriamanitr	Manjakandriana	Analamanga
Mme	Raharivola Jacqueline	Ambohitrandriama nitr	Ambohitrandriamanitr	Manjakandriana	Analamanga
Mme	RALALASOA Suzanna Emma	Ambohitsu	Ambatamarina	Ambositra	Analamanga
Mme	ANDRINIRINA Mendrika Fitiavandrany	Ampefindradama	Ampefy	Soavinandriana	Itasy
Mme	RAVAONASOLO Nirina Malala	Ampefindradama	Ampefy	Soavinandriana	Itasy
Mr	RAMANANDRAIBE	Ambohitratenaina	Imeritsiatosika	Arivonimamo	Itasy
Mr	SATA Alphonse	Ambohitratenaina	Imeritsiatosika	Arivonimamo	Itasy
Mr	RAKOTONINDRINA François	Mahazoarivo	Ampefy	Soavinandriana	Itasy
Mr	RAKOTONDRAPARANY Claude	Mahazoarivo	Ampefy	Soavinandriana	Itasy
Mr	RANDRIAMIFIDY Tsiferana	Mahazoarivo	Ampefy	Soavinandriana	Itasy
Mme	RAVELONORO Cécile	Ambohitratenaina	Imeritsiatosika	Arivonimamo	Itasy
Mme	RAHAJANIRINAHARIMANANA Mamisoa Julie	Ambohitratenaina	Imeritsiatosika	Arivonimamo	Itasy
Mr	MAMINANTENAINA	Ampefindradama	Ampefy	Soavinandriana	Itasy

	Nom	Fokontany	Commune	District	Region
Mme	RAOLIARIMALALA Hajalalaina Martine	Ampefy	Ampefy	Soavinandriana	Itasy
Mr	TOJO Fidel Eric	Sarobaratra	Sarobaratra	Miarinarivo	Itasy
Mr	RAKOTOARISON	Sarobaratra	Sarobaratra	Miarinarivo	Itasy
Mme	RAHARIMANANA Noromialisoa Oméga	Sarobaratra	Sarobaratra	Miarinarivo	Itasy
Mr	Ramarosandrata	Sarobaratra	Sarobaratra	Miarinarivo	Itasy
Mme	RAFANOMEZANTSOA Mamitiana	Sarobaratra	Sarobaratra	Miarinarivo	Itasy
Mr	RANDRIANOELISON Mickael	Mahazoarivo	Ampefy	Soavinandriana	Itasy
Mme	RAZAFIARISOA Martine	Mahazoarivo	Ampefy	Soavinandriana	Itasy
Mme	RAOELISOA Meltine	Sarobaratra	Sarobaratra	Miarinarivo	Itasy
Mr	RAKOTOARISOA Jean Badiste	Sarobaratra		Miarinarivo	Itasy
Mme	RASOARIMANANA Fanjaniaina	Sarobaratra	Sarobaratra	Soavinandriana	Itasy
Mr	RAKOTONIRIANA Armond	Sarobaratra	Sarobaratra	Soavinandriana	Itasy
Mme	RAJAVAHINY	Sarobaratra	Sarobaratra	Soavinandriana	Itasy
Mme	RAFARASOA Florentine	Ambohitrantenaina	Imerintsiasosika	Arivonimamo	Itasy
Mme	RASOARIMANANA Eugenie	Ambohitrantenaina	Imeritsiasosika	Arivonimamo	Itasy
Mme	VOLOLONAINA Harisoa Jacqueline	Ambohitrantenaina	Imeritsiasosika	Arivonimamo	Itasy
Mr	RANDRIATINA Rolland	Sarobaratra	Sarobaratra	Miarinarivo	Itasy
Mme	RAOLINAINA Nantenaina Sandra	Sarobaratra	Sarobaratra	Miarinarivo	Itasy
Mme	Vahatriniaina Rosa	Sarobaratra	Sarobaratra	Miarinarivo	Itasy
Mme	Vololonirina	Sarobaratra	Sarobaratra		Itasy
Mme	Ramananirina Claudine	Sarobaratra		Miarinarivo	Itasy
Mme	RAVAOARINIAINA Eliane	Sarobaratra	Sarobaratra	Miarinarivo	Itasy
Mme	Voahirana	Sarobaratra			Itasy
Mme	RAMIALY Fenitriaina harijaona	Manalalondo	Manalalondo	Arivonimamo	Itasy
Mr	RAHERISOA NIRINA Robert	Manalalondo	Manalalondo	Arivonimamo	Itasy
Mme	RAVOLOLOARISOA	Antsabibika	Amboanana	Arivonimamo	Itasy
Mme	RAHAJAMANANA Omega	Amboanana	Amboanana	Arivonimamo	Itasy
Mme	Rasoaharidralala Marie Angeline	Amboanana	Amboanana	Arivonimamo	Itasy
Mme	RAZANAMALALA Florentinz	Amboanana	Amboanana	Arivonimamo	Itasy
Mme	RASOALALAINA Tsilatsoa	Amboanana	Amboanana	Arivonimamo	Itasy
Mme	RAHARISOA Nathalie	Amboanana	Amboanana	Arivonimamo	Itasy
Mr	RAZAFINDRABE Augustin	Amboanana	Amboanana	Arivonimamo	Itasy
Mme	RAZAFINDRATIARAY Alphonsine	Amboanana	Amboanana	Arivonimamo	Itasy
Mme	RAZAFINIMARO Marie Bernadette	Amboanana	Amboanana	Arivonimamo	Itasy
Mme	RAHARINIRINA Felantsoa Solanja Emma	Amboanana	Amboanana	Arivonimamo	Itasy
Mme	ANDRIAMAHEFA Herilalaina Elisa	Amboanana	Amboanana	Arivonimamo	Itasy

	Nom	Fokontany	Commune	District	Region	
Mme	RATOVONJANAHARY Rivo lalaina lucili	Amboanana	Amboanana	Arivonimamo	Itasy	
Mme	RAJOARISOLO Merline	Amboanana	Amboanana	Arivonimamo	Itasy	

Autres personnes :

15 Membres des GEC à Lambokely et Beroboka (Maitsoanala, Fiamalaky, Ravinahitra), encadrés par Louvain Cooperation Menabe

ANNEXE 2 - BIBLIOGRAPHIE

- RAZAKAHARIVELO, Charlot, Rapport de capitalisation du Programme PAFIM/UNCDF, Madagascar, 2017
- RAZAKAHARIVELO, Charlot, Rapport de mission pour élaboration Document de programme, 2016, PROSPERER
- FIDECO, 2015, Etude de satisfaction des clients de Vola Mahasoa S.A, 2014
- PROSPERER, Manuel de politique et procédure simplifié de GVEC - Équipe PROSPERER Nationale – EPN, juin 2016
- Fert, formation sur le groupement villageois d'Épargne et de Crédit - GVEC
- Fert, Note d'initiative PROTANA, 2018
- Fert, Fiche descriptive des pratiques de mobilisation financières par les OP locales
- Fert, Rapport d'exécution intermédiaire PROTANA, 2021
- CRS, SILC - Guide de l'Agent de terrain v5.1, 2019
- UNCDF, Boîte à outils sur les relations avec les groupes d'épargne - UNCDF - MSC – 2018
- CARE Madagascar, Evaluation finale du projet Fanamby, Juin 2018 (contenant l'expérience AVEC)
- TANG Tatiana, Ariel Elyah, Présentation générale du RPGEM Madagascar, Janvier 2017
- International RESCUE Committee, Guide de l'animateur AVEC, 2012
- News Mada, Reportage sur mission PNUD auprès des GVEC de Menabe
- Maureen Kwilasa, Village Savings and Loans Associations in Relation Food and Nutrition Security and Climate Change Resilience in Southern Africa, CARE,
- CARE, GIZ, SAFF-FJKM, Rapport Intermediaire Projet Velontena, Région Atsinanana, 2016
- FID, Rapport d'activités 2018
- SEEP, State of practice, Savings group and role of governments in Sub-Saharan Africa, 2018
- TOPS, USAID, Expérience du Programma SALOHI sur le lien du VSLA et la resilience, 2013
- Aga Khan Foundation, Integration du GEC et de la production du cacao,
- VSL Associates Guide du Programme, Manuel des opérations de terrain v3.1, 2007
- CRS Madagascar, Earning a living from SILC, 2019
- Carol Watson, Recherche sur le système de protection sociale réactive aux crises, 2016

ANNEXE 3 – DETAIL DE L'ETUDE

I. Introduction

I.1 Rappel des objectifs de l'étude

Les objectifs spécifiques de l'étude sont de (i) tirer un bilan du fonctionnement des GVEC accompagnés par Fert / Groupe Fifata, (ii) étudier le rôle d'éducation financière joué par le GVEC auprès des ménages agricoles, (iii) évaluer le lien entre le système de GVEC et les IMF. Elle s'est déroulée dans trois régions de Madagascar qui sont Analamanga, Itasy et Amoron'i Mania. Elle s'est déroulée de Juillet 2021 à Octobre 2021. Sa restitution a été réalisée en Novembre 2021.

I.2 Méthodologie utilisée

L'étude a été conduite en trois phases principales constituée de i) la revue documentaire et préparation de l'étude, (ii) de la collecte de données, et (iii) de l'analyse et rapportage.

Revue documentaire et préparation de l'étude : il s'agit d'analyser les documents qui ont été disponibles auprès de Fert et Fifata sur les GVEC et sur le projet PROTANA. FIDECO a enrichi ses recherches grâce à la capitalisation de ses ressources internes, à la webologie et des sources des institutions rencontrées. Une réunion de démarrage a eu lieu avec les équipes de Fert et Fifata. Des ajustements et des cadrages ont été réalisés par rapport à la méthodologie initiale et les questionnaires.

Collecte de données : trois types d'approche ont été utilisés dont le focus group (qualitative) pour les GVEC, l'enquête individuelle pour les membres individuels des GVEC (quantitative), et un interview semi-directif pour les acteurs au niveau institutionnel et des responsables de Fert et de Fifata. Le chef de mission et le superviseur ont également discuté avec des groupes de type GVEC dans d'autres régions dans le cadre de la comparabilité de l'approche.

En moyenne, la mission d'entretien avec les GVEC a duré une semaine par région. Elle a été dirigée par le Chef de mission. Trois enquêtrices ont été déployées et encadrées par un superviseur. L'organisation des enquêtes sur le terrain et la prise de rendez-vous ont été facilitées par des appels téléphoniques entre le superviseur et les responsables de Fifata dans les zones.

Concernant la technique d'échantillonnage des GVEC, la technique de "choix raisonné" a été utilisée pour la région Analamanga. Elle est basée sur les critères géographiques, effectifs des membres et genre. Pour Ambositra et Manandriana, ce sont les responsables de Fifata qui ont sélectionné les GVEC suivant leur appréciation dans leurs zones respectives. Pour Itasy, le nombre des GVEC à enquêter est faible. Ainsi, tous les GVEC proposés par les responsables de zone ont été quasiment interviewés.

Il est à noter que pour les enquêtes individuelles des membres, chaque GVEC a été invité à proposer au moins 3 membres dont le niveau de besoins est différent suivant la catégorie EAF 3, EAF 2, EAF 1.

Analyse et rapportage : le logiciel CS-PRO a été utilisé pour la saisie, le traitement et l'analyse des données quantitatives. Il a été complété par SPSS et XLSTAT. Pour les données qualitatives, les interviews ont été enregistrées en version audio puis retranscrites sur word pour être traitées et analysées dans le logiciel NVIVO et excel.

Personnes rencontrées : la mission a rencontré les Responsables de Fert et de Fifata, des membres de GVEC dans 3 régions, des GVEC dans le Menabe en guise de comparaison, des Responsables promoteurs de groupes d'épargne et des partenaires techniques et financiers, des Régulateurs et des Responsables d'Institutions de microfinance.

II. Présentation de l'approche GVEC et des accompagnements de FIFATA

II.1 Le GVEC et ses particularités

Synthèse descriptive de l'approche GVEC

Historique

Au niveau international, notamment au niveau de l'Afrique subsaharienne, les associations d'épargne et de crédit rotatif (Rotatif Saving and Crédit Association - ROSCA ou Associations rotatives d'épargne et de crédit - AREC) ou "tontines" ou "groupe d'entraide" ont été les débuts des approches d'épargne et de crédit communautaire dit "**Traditionnel**".

En 1991, Moira Eknes de CARE Norvège a développé le concept des tontines traditionnelles (ROSCAs) pour concevoir une méthodologie sur les groupements d'épargne et de crédit dénommé "Association Villageoise d'Epargne et de Crédit" - AVEC (Village Saving and Loan Association - VSLA en anglais), dans le cadre du projet Mata Masu Dubara (MMD) de CARE Niger. (*sources: Association Villageoise d'Épargne et de Crédit - AVEC - Guide du Programme -Manuel des opérations de terrain - v3.1 - VSL Associates - nov 2007*). Chars Livelihood Programme - CLP qui est une Organisation Non Gouvernementale au Bangladesh a amélioré et a simplifié l'approche en éliminant les systèmes centralisés de comptabilité écrite et en mettant au point un système d'épargne quotidienne pratique et sûr. CRS s'est appuyé sur ces bases en intégrant un certain nombre d'adaptations et d'innovations spécifiques pour ces programmes de SILC ou Saving and Internal Lending.

A Madagascar, l'approche SILC a été introduite par CRS et a été appliquée dans les zones d'intervention de ses programmes sur financement de l'USAID.

Le GVEC a été promu en 2013 par le Programme PROSPERER/FIDA suite au constat sur le faible taux de pénétration de la microfinance auprès des micro entreprises rurales (MER).

Le GVEC est une forme de groupe d'épargne. Ainsi, les quelques définitions ci-après méritent d'être soulignées.

Définition 1 : *Le Groupement villageois d'Epargne et de Crédit - GVEC est un groupement de personnes locales qui font d'épargne permettant des emprunts aux membres, dont le remboursement se fait dans un délai bien défini à l'avance. A la fin du cycle variant de 9 à 12 mois, les parts totaux vont être divisés aux membres selon les parts versés. (source: formation sur le groupement villageois d'Epargne et de Crédit - GVEC - Fert)*

Définition 2 : *Un Groupement Villageois d'Entraide Communautaire (GVEC) est formé de membres auto choisis, qui versent périodiquement de l'argent sous forme de parts qu'ils récupèrent à la fin du cycle. Les parts collectées alimentent un fonds d'entraide qui leur permet de s'entraider financièrement sous forme de dépannage temporaire. (sources : manuel de politique et procédure simplifié de GVEC - Équipe PROSPERER Nationale – EPN juin 2016)*

Définition 3 : *une Association Villageoise d'Épargne et de Crédit (AVEC) est formée de membres choisis par eux-mêmes qui épargnent leur argent sous forme de parts. Cette épargne est collectée et injectée dans un Fonds de crédit qui leur permet d'emprunter des sommes qu'ils remboursent et auxquelles sont ajoutés des frais. Les Associations AVEC sont une forme d'Association cumulative d'épargne et de crédit (ACEC) qui est un terme général décrivant le type d'institution financière de petite taille gérée par la communauté. (sources: Association Villageoise d'Épargne et de Crédit - AVEC - Guide du Programme - Manuel des opérations de terrain - v3.1 - VSL Associates - nov 2007).*

Définition 4: *Les SILC (Saving and Internal Lending Communities), comme les autres ASCA (Association d'Epargne et de Crédit Cumulés), sont des groupes de personnes qui se choisissent elles-mêmes et*

constituent un fonds commun à partir duquel les membres peuvent emprunter. Les prêts sont remboursés avec intérêt, ce qui permet d'augmenter le fonds. Ces activités d'épargne et d'emprunt sont entreprises au cours d'un cycle à durée prédéterminée (8 à 12 mois en général). A la fin du cycle les fonds sont partagés parmi les membres proportionnellement à leur épargne totale. Les membres sont libres d'utiliser la somme reçue comme ils le souhaitent, en la réinvestissant dans un autre cycle. Les SILC disposent aussi d'un fonds secondaire destiné à soutenir les membres en cas d'urgence. (sources: SILC - Guide de l'Agent de terrain v5.1 - CRS 2019)

En général, le cycle de vie des groupes d'épargne se présente comme suit:

Figure 1 - Cycle de vie des groupes d'épargne



Source: Boîte à outils sur les relations avec les groupes d'épargne - UNCDF - MSC - 2018



Entretien individuel à Itasy



Réunion de GVEC à Ambositra. Enregistrement de parts

Comparaison entre “tontine” (ROSCA), AVEC (VSLA), SILC, GEC, GVEC (Groupement Villageoise d’Entraide Communautaire ou Groupement Villageoise d’Epargne et de Crédit)

Tableau 1 - Comparaison de groupes d'épargne

Critères	"Tontine" ou AREC Association Rotative d'épargne et de crédit ou ROSCCA	ACEC Association Cumulative d'Epargne de Crédit	AVEC - Association Villageoise d'épargne et de Crédit ou VSLA	SILC - Saving and Internal Lending Communities	GEC - Groupement d'Epargne Communautaire	GVEC - Groupement Villageoise d'Entraide Communautaire
Promoteurs et date	Par des praticiens traditionnels	Par des praticiens traditionnels	1991- Initié par CARE et poursuivi par d'autres entités dont CLP, VSL Associates, ...	CRS (basé sur les concepts de CARE)	2009 - Fondation Aga Khan avec l'Association OSDRM pour Madagascar	2013 - PROSPERER Madagascar sous financement FIDA
Membres	Généralement des femmes dans une communauté, le nombre varie selon la communauté	Membres mixtes, le nombre varie selon la communauté	15 à 25 membres auto-sélectionnés dans une même communauté ou un même village	15 à 30 membres auto-sélectionnés		15 à 25 membres auto-sélectionnés
Epargne	Un montant d'épargne définie pour une durée déterminée	Un montant convenu à des intervalles réguliers, par exemple de façon hebdomadaire, bimensuelle ou mensuelle	1 à 5 parts selon un montant de part défini par le groupe et cotisé à chaque réunion hebdomadaire avec des approches d'encouragement.	Un montant fixe défini à cotiser pour chaque réunion. Les membres qui en ont les moyens peuvent épargner plus quand ils ont les ressources nécessaires.	1 à 5 parts selon un montant de part défini par le groupe et cotisé à chaque réunion hebdomadaire	Les membres épargnent en achetant entre 1 et 5 parts à chaque réunion. La valeur d' une part est décidée par le GVEC au début de chaque cycle.

Critères	"Tontine" ou AREC Association Rotative d'épargne et de crédit ou ROSCCA	ACEC Association Cumulative d'Epargne de Crédit	AVEC - Association Villageoise d'épargne et de Crédit ou VSLA	SILC - Saving and Internal Lending Communities	GEC - Groupement d'Epargne Communautaire	GVEC - Groupement Villageoise d'Entraide Communautaire
Crédit	Pas de crédit ponctuel	Existence de crédit aux membres et aux non membres suivant des conditionnalités prédéfinies et variables	Taux d'intérêt de 5 à 20% aux membres. Les membres ne peuvent généralement pas emprunter plus de trois fois le montant total de leur épargne	Taux d'intérêt à définir par les membres. 1 à 6 mois selon l'utilité du prêt. Le montant maximal correspond à un certain multiple de son épargne totale définie par le groupe. Si le prêt est remboursé avant l'échéance initiale convenue, aucun intérêt ne sera perçu pour le(s) mois restant(s) Retard pénalisé et paiement d'intérêt supplémentaire échoué.		Taux d'intérêt de 5 à 10% aux membres Les membres ont le droit de bénéficier jusqu'à un maximum de 3 fois la valeur de leurs épargnes. La fréquence de la réunion d'entraide est une fois toutes les 4 semaines. Le fonds d'entraide doit être remboursé dans un délai maximal de 12 semaines pendant le premier cycle. Le bénéficiaire de fonds d'entraide est libre de payer quelle que soit le montant qu'il souhaite à chaque réunion d'entraide, mais il doit rembourser le montant total dû dans le délai convenu.
Réunion	Non définie	Non définie	Hebdomadaire	Non définie	hebdomadaire	hebdomadaire et modifiable selon le contexte
Gestion	Gestion communautaire		Comité de gestion élus par un processus électoral transparent et anonyme	Comité de gestion élus	Comité de gestion élus	Comité de gestion élus
Caisses	Une caisse		2 caisses: caisse principale, caisse de solidarité (pour les événements sociales)	2 caisses: caisse principale, caisse de solidarité (ne peut pas être partagé et destiné pour les urgences)	2 caisses: caisse principale, caisse de solidarité	2 caisses: caisse principale, caisse de solidarité

Critères	"Tontine" ou AREC Association Rotative d'épargne et de crédit ou ROSCCA	ACEC Association Cumulative d'Epargne de Crédit	AVEC - Association Villageoise d'épargne et de Crédit ou VSLA	SILC - Saving and Internal Lending Communities	GEC - Groupement d'Epargne Communautaire	GVEC - Groupement Villageoise d'entraide Communautaire
Fin de cycle	Attribution des fonds à l'un des membres à tour de rôle (par rotation) selon la durée prédéfinie		comprise entre 9 et 12 mois, l'épargne et les intérêts accumulés sont partagés entre les membres, au <i>pro rata</i> de leur épargne au cours du cycle. Rendement d'épargne de 30 à 40%.	comprise entre 8 et 12 mois, l'épargne et les intérêts accumulés sont partagés entre les membres, au <i>pro rata</i> de leur épargne au cours du cycle. Possibilité de ne pas tout liquider. pour le prochain cycle.	comprise entre 9 et 12 mois, l'épargne et les intérêts accumulés sont partagés entre les membres, au <i>pro rata</i> de leur épargne au cours du cycle.	comprise entre 9 et 12 mois, l'épargne et les intérêts accumulés sont partagés entre les membres, au <i>pro rata</i> de leur épargne au cours du cycle.
Autres spécificités	Pas d'accompagnement	Pas d'accompagnement	Suivi et accompagnement par les ONG et agent communautaire	Les SILC sont autonomes et se gèrent eux-mêmes		Accompagné par des agents communautaires (membres modèles). Les GVEC sont autonomes et autogérées. Ils peuvent être membre d'une IMF opérant au niveau local qui leur apporte des services financiers ou non financiers adaptés aux besoins des membres.

Particularité de l'approche GVEC de FIFATA par rapport à d'autres approches (AVEC / SILC, GEC, MUSO, ...)

Pour les GVEC de Fifata, le côté historique de chaque groupement et l'approche d'autopromotion ont affecté leur nature et leur spécificité.

Les GVEC ont été historiquement promus par diverses ONG et entités dans plusieurs régions à Madagascar. Dans la région d'Amoron'i mania, district Ambositra, les GVEC ont été initiés par ADRA suivant l'approche VSLA promues par CARE et CRS. De ce fait, les GVEC d'Ambositra ressemblent au type VSLA. Dans le district de Manandriana, un groupement a été initié par le Programme FORMAPROD utilisant l'approche GVEC semblable à celle de PROSPERER. Pour la Région d'Itasy, certains groupements ont été appuyés par AGA KHAN / OSDRM et utilisent l'approche GEC.

Il est à remarquer que pour les GVEC qui ont été initié par ProTanà, l'approche est basée sur les concepts de formation et d'appui développés par Fert.

A Madagascar, les GVEC et d'autres groupes d'épargne existent depuis plus d'une dizaine d'années. A titre de comparaison avec Fifata, le tableau suivant met en évidence leurs promoteurs et leurs zones d'intervention.

Tableau 2 - Liste des Promoteurs des groupes d'épargne à Madagascar

Types	Promoteurs	Régions
GEC	Aga Khan Foundation, OSDRM	Sofia, Diana, Analamanga, Itasy, Sava
GEC	Louvain Coopération, avec Alefa Menabe	Menabe
GEC	WWF	Diana
SILC	CRS avec Bionexx	Atsimo-Andrefana, Atsimo-Atsinanana, Vatovavy
GVEC	PROSPERER, FORMAPROD	Itasy, Bongolava, Sofia, Boeny, Atsinanana, Haute-Matsiatra, Analamanga Menabe, Melaky, Vatovavy-Fitovinany, Ihorombe, Androy, Anosy
GVEC	Tranoben'ny Tantsaha	Haute-Matsiatra
GVEC	PNUD avec le programme PDSPE	Menabe, Vatovavy-Fitovinany, Atsimo-Andrefana, Androy, Antsimo-Atsinanana, Analamanga
GVEC	Programme DEFIS avec FEKRITAMA	Sud
AVEC (Voamami)	Société Générale Madagascar, avec Projet Ombona – CARE	Atsinanana
VSLA, AVEC	CARE, CRS, ADRA avec programmes et projets (USAID /SALOHI, ACCESS, Mikajy, FID, Velontegna, GIZ, Fanamby ...)	Est et Sud de Madagascar (lié aux filières économiques mais également avec l'éducation)
VSLA	USAID Mikajy et Ramaex	Nord et nord-est (filière vanille)
VSLA	USAID avec Mikajy et JSI	7 régions (VSLA pour des programmes de santé)
GVEC	Fifata / Fert	Analamanga, Amoron'i Mania, Itasy, Sofia

Source : FIDECO, 2021

Il est également intéressant de signaler que durant les années 90, la Fifata a initié les CLEC (Caisses locales d'épargne et de crédit) qui ont donné naissance à la CECAM (Caisse d'Epargne et de Crédit Mutuelle). A l'origine, les CLEC ont été créées à la base (au niveau des communautés, villages et fokontany) et ont

fonctionné comme des GVEC. Ensuite, elles ont été mises à l'échelle et regroupées à un échelon plus large (Communes et districts) et ont engendré des Caisses CECAM.

II.2 Réalisation de la mission sur les GVEC accompagnés par FIFATA

2.2.2 Caractéristiques des GVEC rencontrés

Effectif :

La mission s'est rendue dans trois (3) régions, à Analamanga, à Itasy et Amoron'i Mania. Il a été prévu de réaliser 21 Focus groupes (FG) et 177 entretiens individuels (EI). La mission a réalisé 119% d'objectif en focus groupes et 128% en entretien individuel quantitatif.

Tableau 4 - Répartition des membres en enquête individuelle

INDIVIDUS	Total	Analamanga	Itasy	Am.Mania
Nombre	177	67	48	62
%	100%	38%	27%	35%
FEMMES	Total	Analamanga	Itasy	Am.Mania
Nombre	130	48	33	49
%	73%	37%	25%	38%
HOMMES	Total	Analamanga	Itasy	Am.Mania
Nombre	47	19	15	13
%	27%	40%	32%	28%

sont des femmes et 27% des hommes.

Le nombre d'entretiens individuels le plus faible est à Itasy, représentant 27% de l'ensemble de l'échantillon.

Pour les focus groupes, 42% des membres de GVEC rencontrés viennent de la Région d'Analamanga, 24% d'Itasy et 34% d'Amoron'i Mania.

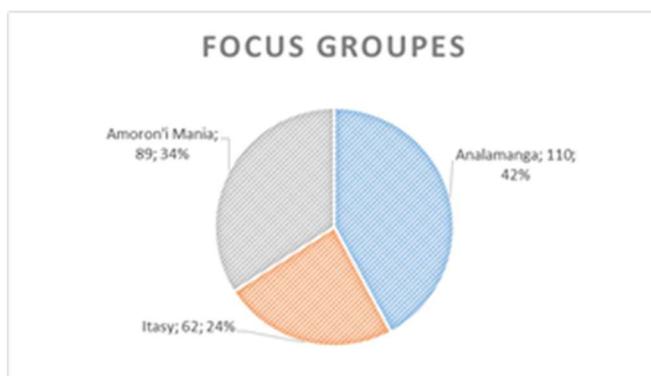


Figure 3- Répartition Focus groupes

En tout, 41% des membres des GVEC rencontrés les ont représentés dans les focus groupes organisés sur le terrain (261 personnes sur 629).

Tableau 3 – Effectif des enquêtes

Réalisation :	FG	EI
Analamanga	12	67
Itasy	8	48
AmoroniMania	5	62
	25	177
Prévision	21	138
Ecart	119%	128%

Concernant les entretiens individuels (EI), la répartition en termes de genre montre que 73% des individus interviewés

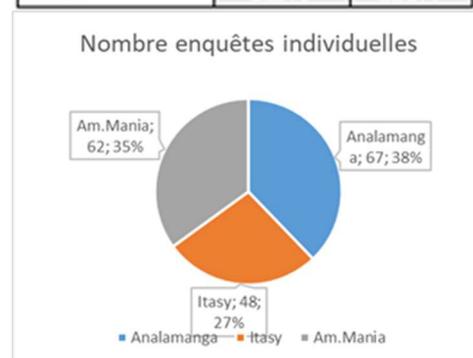


Figure 2 - Répartition enquêtes individuelles

Tableau 5 - Effectif des focus groupes

Focusgroup	Total	Analamanga	Itasy	Am.Mania
Global -->	261	110	62	89
		42%	24%	34%
Femmes -->	191	91	49	51
		48%	26%	27%
Hommes -->	70	19	13	38
		27%	19%	54%

48% des femmes ayant assisté aux focus groupes sont de la région d'Analamanga et 27% d'Amoron'i Mania. En revanche, 54% des hommes groupés dans les focus groupes ont été à Amoron'i Mania.

La structure des GVEC représentés dans les focus groupes est comme suit :

Répartition des membres interviewés par type de maturité de GVEC :

Les GVEC ont été catégorisés par type de maturité par rapport aux cycles qui sont généralement annuels. En termes de répartition des membres interviewés dans l'enquête quantitative, 64% sont issus des GVEC moins matures (nouveaux, de deux ans au plus), Ceux qui viennent des GVEC plus matures sont à 14%. Ceci représente plus ou moins la répartition des GVEC dans les trois régions d'intervention de Fifata. On note que les GVEC plus développés se trouvent dans Amoron'i Mania, confirmant ainsi l'historique des GVEC promus par Fifata.

Âge des personnes rencontrées (EI) :

L'échantillon a une moyenne d'âge de 39 ans avec un écart-type de 13,5. L'âge minimum est de 17 ans et l'âge maximum de 87 ans. En moyenne, les personnes les plus âgées se trouvent à Analamanga.

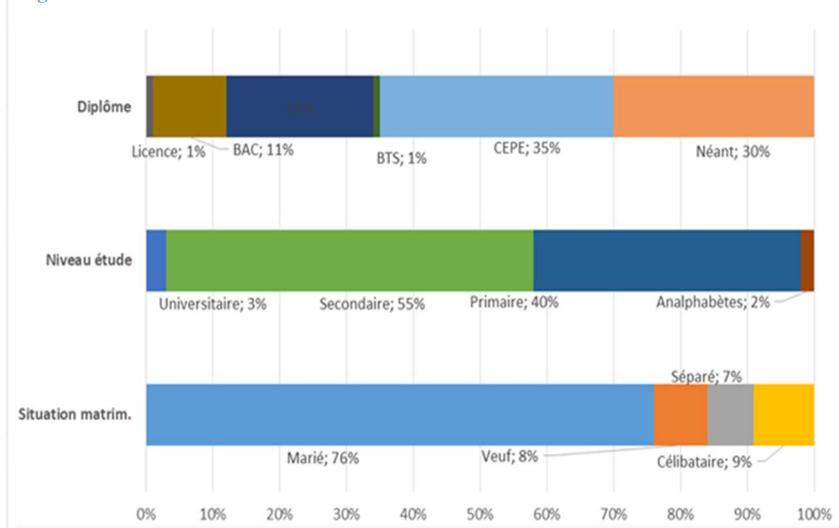
En général, 67% sont des jeunes (de moins de 45 ans) répartis dans les 3 régions.

Tableau 9 - Classification des membres par âge

Age	Hommes	Femmes	Total	%
1 (< 35 ans) Jeunes	19	36	55	31%
2 (35,45 ans) Jeunes matures	12	51	63	36%
3 (45,60 ans) Senior	13	38	51	29%
4 (>60 ans) Aînés	3	5	8	5%
	47	130		

Situation matrimoniale et niveau d'études :

Figure 4 - Situation matrimoniale et niveau d'étude des membres



Les entretiens individuels ont montré que plus de $\frac{3}{4}$ des individus enquêtés sont mariés (76%). Les célibataires représentent 9% de l'échantillon. En termes de niveau d'études, plus de la moitié sont de niveau secondaire (55%). 40% des personnes enquêtées sont de niveau primaire. En termes de diplôme, 35% ont le CEPE et environ un tiers (30%) n'ont pas de diplôme d'études. Au niveau des GVEC représentés dans les focus groupes, 44% de membres ont été à l'école (274

Tableau 6 - Répartition des GVEC représentés dans les focus groupes

Stat. GVEC	Total	Analamanga	Itasy	Am.Mania
Global -->	629	285	140	204
		45%	54%	78%
Femmes -->	416	221	89	106
		53%	47%	55%
Hommes -->	213	64	51	98
		30%	73%	140%

Tableau 7 -

Repartition membres par type GVEC	Analamanga	Itasy	Amoron'i Mania	Total	%
Type 1 (moins développé) <2 cycles	53	39	21	113	64%
Type 2 (moyenn. développé)]2,5] cycles	14	9	16	39	22%
Type 3 (plus développé) >5 cycles	0	0	25	25	14%
	177	67	48	62	177

Tableau 8 - Répartition par âge par région

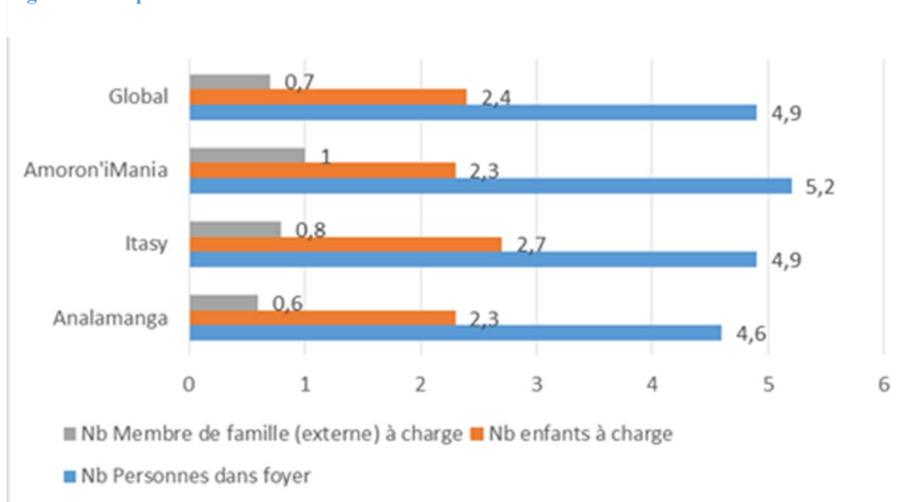
INDIVIDUS	Analamanga	Itasy	Am.Mania	Total
Moyenne	41	37	39	39,2
Médiane	41	33	35	36
Maximum	77	72	87	87
Minimum	20	17	18	17
Mode	36	23	32	23
FEMMES	Analamanga	Itasy	Am.Mania	
Moyenne	41	36	40	
Minimum	20	33	18	
Maximum	58	72	87	
Médiane	41	17	35	
Mode	36	30	32	
HOMMES	Analamanga	Itasy	Am.Mania	
Moyenne	43	37	37	
Minimum	23	23	23	
Maximum	77	60	63	
Médiane	44	32	30	
Mode	26	23	29	

réponses). La répartition est comme suit : 2% de niveau universitaire, 22% de niveau secondaire second cycle (lycée), 46% de niveau secondaire et 30% de niveau primaire.

Responsabilité familiale

En moyenne, le nombre de personnes dans une famille est autour de 5 (4,9). La moyenne la plus importante des personnes dans un ménage se trouve à Amoron'i Mania (5,2). Les membres de GVEC dans Analamanga ont les moins de personnes en charge dans le foyer (4,6). Le nombre d'enfant à charge par le membre le plus important en termes de moyenne est dans l'Itasy (une famille membre de GVEC nourrit 2,7 enfants dans cette région).

Figure 5 - Responsabilité familiale des membres



Profils économiques des membres des GVEC

Les focus groupes ont permis d'élaborer les profils économiques des membres des GVEC.

Les GVEC de Fifata sont tous créés par des producteurs résidant en milieu rural ou semi-urbain insérés dans le secteur de l'agriculture (riziculture, maraîchage) et de l'élevage (aviculture, pisciculture) avec des activités complémentaires en artisanat (tissage, broderie) et du petit commerce. L'agriculture et l'élevage sont qualifiés de complémentaire (l'un alimente l'autre et vice-versa).

Le tableau ci-contre montre les filières priorisées par les membres de focus groupes pour illustrer leurs filières prioritaires.

Ces filières sont héritées des ancêtres et sont entrées dans l'habitude des producteurs.

Les réponses sur l'évolution des filières sont variées. En général, l'agriculture diminue en volume à cause du changement climatique (diminution de pluie, sécheresse, maladie du riz... pour Itasy). En plus, les prix des produits phytosanitaires et l'engrais sont hors de portée des producteurs.

Tableau 10- Filières prioritaires selon les membres

	Analamanga	Itasy	Am.Mania
Agriculture	Culture de légume (salade, carotte)	Riziculture Culture de haricot, pomme de terre Culture de maïs	Riziculture Culture de légumes
Elevage	Poules pondeuses Poulet gasy	Elevage de poulet Elevage de porc Elevage bovin	Pisciculture Elevage de poulet
Artisanat			Broderie, tissage

En revanche, l'élevage augmente grâce à une meilleure technique appliquée (cas d'Analamanga pour l'élevage de poulet) et à l'appui de Fert / Fifata. Mais ceux qui ne s'y conforment pas ont vu leur cheptel décimé à cause de la maladie (cas d'élevage de poule et de cochon à Analamanga). Par ailleurs, le covid-19 a provoqué une baisse de la demande sur le marché et une chute de prix quasi-généralisée (cas de l'ail dans l'Itasy où le prix a chuté de 90%, de 10.000 Ar à 1.000 Ar le kilogramme).

Les problèmes évoqués sur les filières sont variés : maladies (peste avicole, maladies des cultures comme le manioc) pour l'élevage, insuffisance de budget pour l'exploitation au moment des rentrées scolaires, insuffisance d'eau, instabilité des prix des produits sur le marché (prix de vente faible contre un prix

d'achat élevé des intrants, même constat avec la filière tissage), attaque d'insectes, faible technique de production (café, orange).

Maturité de collaboration avec les GVEC des membres enquêtés :

Le dépouillement des enquêtes individuelles montre qu'en termes de maturité de collaboration des membres avec les GVEC, les membres dans Analamanga et Itasy sont récents (83% à Analamanga et 93% à Itasy ont adhéré depuis moins de 2 ans 8 mois. Il n'y a que 16% et 6% qui ont déjà plus d'expérience (moins de 5 ans). En revanche, dans Amoron'i Mania, la répartition est égale : le tiers a collaboré depuis plus de 5 ans, l'autre tiers entre 2 ans et demi et 5 ans et le dernier tiers depuis 2,5 ans et moins.

Tableau 11 - Classification par maturité et par région

%	Analamanga	Itasy	Am.Mania
Adhésion débutante avec GVEC (1 à 32) mois :	83,6	93,8	37,1
Adhésion affermie avec GVEC [33 à 68 mois)	16,4	6,3	32,3
Adhésion mure avec GVEC (69 à 116 mois)	0	0	30,6
	100,0	100,0	100,0

2.2.3 Problèmes rencontrés et solutions mises en œuvre

La mission a rencontré quelques problèmes durant sa réalisation mais des solutions ont été trouvées. En effet, du côté de l'Assistance technique Fert / Fifata, les techniciens sont parfois non disponibles et les rendez-vous ont pris du temps et certains ont été reportés. Les contretemps des techniciens sur le terrain n'ont pas facilité la mise en confiance des membres des GVEC. En outre, Fifata ne dispose pas encore de base de données à jour sur les GVEC, ce qui rend difficile la production de statistique exacte sur l'existant. Au niveau du public cible (GVEC), il a fallu attendre plusieurs jours pour connaître leur disponibilité. Lors des interviews sur place, une partie des personnes prévues est absente et il a fallu les remplacer. On signale que dans la Région d'Amoron'i Mania, quelques jours avant la mission, un incident d'insécurité a eu lieu et les autochtones ont été très méfiants vis-à-vis des missionnaires qui arrivent avec une voiture tout-terrain.

Les rendez-vous institutionnels ont été très difficiles à obtenir à cause du bousculement des agendas des responsables. Ils profitent de l'accalmie de l'urgence sanitaire pour rattraper les activités non réalisées depuis deux ans à cause du coronavirus. En outre, ils anticipent les activités à réaliser avant la fin de l'année de peur d'être bloqué dès que la frontière de Madagascar s'ouvre.

III. Bilan sur le fonctionnement des GVEC

III.1 Appréciation du mode de fonctionnement des GVEC et de leur maîtrise par les membres

La présente partie évalue les GVEC suivant les principes fondamentaux des GVEC et AVEC/VSLA/SILC, (en référence au Guide de l'animateur AVEC produit par International Rescue Committee).

3.1.1 Esprit d'autonomie :

Principe



Le GVEC fonctionne sur la base d'autonomie et d'auto-gestion. Il est souverain mais supervisé pour bien fonctionner.

Quelques modes de travail observés

Les GVEC sont créés à l'issue de séances de sensibilisation et d'animation menées par les techniciens ou élus de Fifata.

Evaluation

Acquis / Forces	Points à améliorer
<ul style="list-style-type: none">Le mode de fonctionnement des GVEC est autonome.Les membres les gèrent sans intervention externe.	<ul style="list-style-type: none">Les membres éprouvent encore des besoins pour rendre leurs GVEC plus performants¹.Une fois que le mécanisme est rodé, les membres pensent qu'ils n'ont plus besoin d'animateurs ni de techniciens de Fifata (cas d'Analamanga). Certains pensent qu'ils en ont toujours besoin, ne serait-ce que pour vérifier si ce qu'ils font est dans les normes (Cas d'Amoron'i Mania)

¹ Besoin de voir les autres GVEC pour comparer les pratiques, besoin d'améliorer la méthode de tenue des outils, d'être apprécié si la tenue des réunions est bonne, besoin d'avoir un peu plus de formation sur la vie des GVEC ...

3.1.2 Adhésion / membership

Principe :



Le GVEC est constitué de 15 à 25 membres. Il n'y a ni abandon ni

d'adhésion durant un cycle pour ne pas perturber la vie du GVEC.

Quelques modes de travail observés

Nombre de membres dans les GVEC

Le dépouillement des 25 Focus groupes (28 GVEC) permet de préciser le nombre de membres des GVEC promus par Fifata.

Le GVEC ayant un nombre maximal de membres est à Analamanga (avec 34 membres), le minimum de membres (10) se trouve à Amoron'i Mania. On trouve un GVEC féminin à Itasy et Analamanga.

Tableau 12- Répartition de nombre de membres GVEC en focus groupes

Analamanga	Moyenn	Médiane	Min.	Max.	Itasy	Moyenn	Médiane	Min.	Max.	AmorMania	Moyenn	Médiane	Min.	Max.
Nb total mbres	21,9	22	11	34	Nb total mbres	20	20	14	30	Nb total mbres	21	21	10	30
Nb femmes	16,6	19	7	28	Nb femmes	12,7	10	4	27	Nb femmes	9,6	11	2	20
Nb hommes	5,27	5	0	11	Nb hommes	7,3	7	0	16	Nb hommes	11,4	10	7	17

En moyenne, le nombre de membres dans les GVEC est autour de 21 (20 à Itasy et 22 à Analamanga).

Motifs et avantages à adhérer dans un GVEC

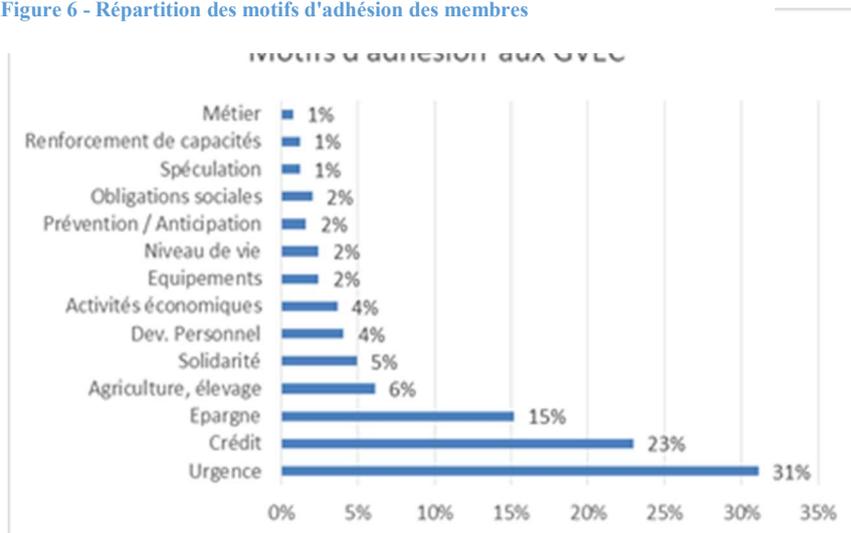
Les membres évoquent les **motifs et avantages** à adhérer dans les GVEC.

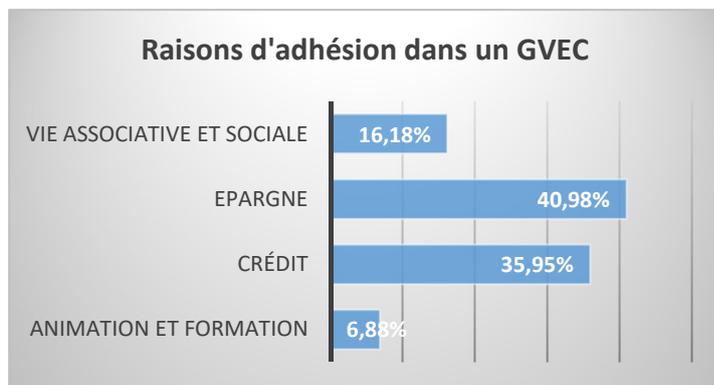
Les entretiens individuels auprès des membres permettent de recenser 244 réponses en termes de **motifs d'adhésion aux GVEC**. 80% des réponses touchent l'urgence (cas de maladie, de pénurie de trésorerie aux moments cruciaux, ...), le crédit (facilité d'accès au crédit, recours au crédit au moment où on a besoin d'argent, pour la production telle que l'achat de semences, la location de terre, l'augmentation du fonds de roulement), l'épargne (sécurisation de fonds, épargne en paddy, tirelire), le financement de l'agriculture et de l'élevage, la solidarité (entraide financière, discipline de groupe, éducation, communication interne), et le développement personnel (expérience de faire fructifier l'argent, ouverture d'esprit, aspiration au progrès, incitation à chercher toujours de l'argent). Les 20% des motifs restant concernent l'amélioration des activités économiques, la facilité au recours à l'équipement familial et l'amélioration du niveau de vie, l'anticipation des imprévus, la capacité de faire face aux obligations sociales (éducation des enfants), le recours au renforcement de capacités (formation) et l'accès au métier financier (sortie de l'emprise des usuriers et non recours aux institutions de microfinance).

Ces idées sont relayées par les focus groupes qui ont émis quelques idées de plus telles que : les intérêts perçus reviennent finalement aux membres, le respect mutuel est la base de la confiance applicable au crédit, on emprunte librement et rembourser tranquillement.

Pour avoir plus de détail, les informations issues des focus groupes ont été dépouillées avec le logiciel NVIVO. Les résultats sur les raisons d'adhésion des membres dans les GVEC sont décrits comme suit.

Figure 6 - Répartition des motifs d'adhésion des membres





Concernant l'épargne, les raisons d'adhérer dans le GVEC pour épargner sont comme suit :

- Pour éviter le gaspillage (31,9%)
- Pour financer les activités agricoles (17,8%)
- Pour gagner de l'intérêt (16,4%)
- Pour acheter quelque chose (16,3%)
- Pour les urgences (10,6%)
- Pour éviter les procédures des IMF

(5,3%)

- Pour pouvoir épargner un faible montant (1,7%)

Concernant l'épargne, les raisons d'adhérer dans le GVEC pour épargner sont comme suit :

- Pour éviter le gaspillage (24,3%)
- Pour explorer la facilité du crédit dans le GVEC (19,5%)
- Pour gagner les intérêts qui reviennent aux membres (17,5%)
- Pour faire face aux difficultés quotidiennes (14,4%)
- Pour financer les activités agricoles (8,1%)
- Pour explorer le bon fonctionnement du GVEC (7,9%)
- Pour les urgences (3,3%)
- Pour payer la scolarisation des enfants (3,1%)
- Pour dépenser face aux événements familiaux (1,9%)

Motifs de sortie de membres :

Les membres sortis des GVEC sont expulsés ou partis de leur propre gré. Les raisons de sortie des membres des GVEC sont de plusieurs ordres :

- Externe : changement de domicile, maladie
- Interne : Défaillance de remboursement (cas rares), irrégularité dans le paiement des parts, problèmes conjugaux, absence fréquente dans les réunions, non-conformité à la discipline imposée par le groupe, salarié et affecté ailleurs.

On note qu'on ne peut pas hiérarchiser les réponses qui sont moins nombreux car la mission n'a pas rencontré les anciens membres qui sont définitivement sortis.

Cas des membres sortis mais revenus après :

Sur les 177 personnes interviewées, 7 (soit 4%) sont sortis de leurs GVEC et revenus après. Les principales raisons de retour est le rétablissement après un moment de maladie, le paiement complet après un long moment de non remboursement, la détermination pour respecter enfin la régularité du paiement des parts, le retour après changement de domicile suite à un emploi.

Evaluation

Tableau 13 - Diagnostic de l'adhésion des membres

Acquis / Forces	Points à améliorer
<ul style="list-style-type: none">• Les GVEC arrivent à réguler naturellement leur nombre de membres : il n'y a pas de cooptation dès que les membres sentent trop de différence de niveau de vie. Le refus est fait diplomatiquement : les membres qui refusent conseillent les postulants de créer un autre GVEC à côté (cas Manjakandriana)	<ul style="list-style-type: none">• Certains nouveaux GVEC font entrer des membres en cours de cycle (cas d'Amoron'i Mania, entre deux moments d'accompagnement)• Les GVEC acceptent des membres qui ne sont pas sur place ("zanaka ampielezana" ou diaspora en province) mais qui versent leurs parts et une cotisation forfaitaire en guise de pénalité d'absence. Ils bénéficient des avantages des membres à l'exception du crédit (cas Amoron'i Mania)• On a trouvé des cas exceptionnels lors de notre visite : Dans les focus groupes représentant 28 GVEC, 5 ont moins de 15 membres et 6 ont plus de 25 membres.
<ul style="list-style-type: none">• Adhésion dans 2 GVEC : pour pouvoir répondre à leurs besoins de financement de plus en plus importants tout en évitant de bousculer les autres membres, certains adhèrent dans 2 GVEC. Ils ne se réunissent pas le même jour. Ils paient des parts et du "social" dans chaque GVEC. Ils font du crédit chez l'un et l'autre. L'objectif est de préserver la cohésion du groupe et d'accompagner les besoins de prêts. Parfois, le mari s'inscrit dans un GVEC et la femme dans un autre.	<ul style="list-style-type: none">• L'adhésion dans 2 GVEC risque d'encourager la cavalerie² de crédit même si des messages forts ont été diffusés par les accompagnateurs

²Cavalerie de crédit : un membre prend un crédit dans un GVEC pour rembourser son crédit dans l'autre GVEC. Donc, le remboursement n'est pas fait à partir de ses activités. A la fin du cycle, le montant des intérêts devient exorbitant et le membre sera insolvable.



Réunions de focus groupe



Coffret « vata »



Culture maraîchère de l'Itasy (certains membres de GVEC font ce type de culture)

3.1.3 Gouvernance

Principe



Le GVEC est gouverné par un bureau qui obéit à une assemblée générale. Il est important d'ouvrir des postes femmes dans le Comité de gestion pour au moins 3 des 5 membres (issu du modèle AVEC).

Quelques modes de travail observés

Les discussions en focus groupes ont montré quelques éléments de la gouvernance régissant les GVEC.

Nombre de membres de bureau

Il varie de 3 à 10 : 5 à 7 pour Analamanga, 3 à 10 pour Itasy, 5 à 7 pour Amoron'i Mania.

Mandat

On trouve une diversité de mandat : (i) 1 an, renouvelable, ou par tour, (ii) 2 ans, (iii) 3 ans ; (iii) non défini.

Mode l'élection

Le vote se fait à main levée ou par vote secret. Un autre mode est le tirage au sort (cas à Itasy).

Bénévolat

Les fonctions des membres de bureau sont bénévoles. C'est considéré par les membres comme de bonnes œuvres.

Sanction des membres de bureau

Il est prévu qu'on remplace les membres de bureau au cas où ils n'arrivent pas à assumer leurs fonctions. Mais le cas de remplacement ne s'est pas encore présenté selon les membres.

Les fonctions des membres du bureau

Les GVEC ont mis en place trois grandes fonctions distinctes, à savoir (i) les fonctions de pilotage (assumées par le Président), (ii) les fonctions de conservation (de ressources financières, assumées par le trésorier), et (iii) les fonctions d'enregistrement (assumé par le secrétaire) existent au sein des GVEC.

Evaluation

Tableau 14 - Diagnostic de la gouvernance

Acquis / Forces	Points à améliorer
<ul style="list-style-type: none"> ● Il n'y a pas de fonctionnaire dans le Comité de Gestion (bureau) ● Les membres en focus groupe arrivent à citer les fonctions principales de membres de bureau 	<ul style="list-style-type: none"> ● Le bureau est en général composé d'un(e) Président(e), d'un(e) Trésorier et d'un(e) Secrétaire. Dans certains GVEC, les autres postes comme compteur et détenteurs des 3 clés de coffre ne sont pas considérés comme faisant partie du bureau ● Le mode d'élection n'est pas standard. Dans certains GVEC c'est à main levée, dans d'autres c'est à vote secret. ● Le mandat n'est pas uniforme. Certains bureaux n'ont même pas de mandat ● Les bureaux sont limités en termes de vision ● Faute d'outil pour tracer les décisions, certains GVEC ont du mal à s'en rappeler

3.1.4 Mode de fonctionnement avec des réunions

Principe :

Le GVEC fonctionne avec des réunions hebdomadaires. Après le premier cycle, elles peuvent être espacées mais doivent tenir au moins mensuellement.

Quelques modes de travail observés :

Fréquence

Selon les membres rencontrés dans les entretiens individuels, les réunions sont généralement hebdomadaires. Celles bimensuelles sont à Amoron'i Mania.

Tableau 15 - Fréquence des réunions des GVEC

Réunion	Analamanga	Itasy	Am.Mania
Mensuel	1,5%	4,2%	4,8%
Bimensuel	0,0%	0,0%	3,3%
Hebdomadaire	98,5%	95,8%	91,9%

Cette tendance est confirmée par les focus groupes (79% des GVEC dans les focus groupes font une réunion hebdomadaire).



Activité piscicole d'un membre de GVEC à Amoron'i Mania



Entretien individuel

Durée

Les réunions durent entre 15 minutes et 3 heures.

Une grosse proportion des membres enquêtés (50) tient leur réunion en une (1) heure. Les 3 types de GVEC sont repartis dans cette plage de durée mais la proportion la plus importante est celle des GVEC récents. S'en suivent les réunions de 30 minutes, dominées par les GVEC récents d'Analamanga.

On note que les GVEC les plus développés et expérimentés tiennent leurs réunions entre 30 mn à 2 heures.

En termes de satisfaction sur la durée, on constate une satisfaction généralisée des membres à Analamanga (note « très bon et bon » à 44,7% ; acceptable à 13,4%), Itasy (note « très bon et bon » à 64,6% ; acceptable à 16,7%) et Amoron'i Mania (note « très bon et bon » à 46,7% ; acceptable à 4,8%).

Tableau 16 - Les différentes durées de réunion des GVEC

		GVEC moins développé	GVEC plus développé	moyennement développé	
15 mn	Analamanga	2			7
	Itasy	3		2	
	Am.Mania				
20 mn	Analamanga				2
	Itasy	1			
	Am.Mania			1	
30 mn	Analamanga	13		3	29
	Itasy	3			
	Am.Mania	1	5	4	
45 mn	Analamanga	2		2	5
	Itasy	0		1	
	Am.Mania				
1 h	Analamanga	10		1	50
	Itasy	13			
	Am.Mania	15	5	6	
1 h 30	Analamanga	1			13
	Itasy	2		2	
	Am.Mania	0	7	1	
2 h	Analamanga	1			13
	Itasy	3		2	
	Am.Mania		5	2	
3 h	Analamanga				2
	Itasy				
	Am.Mania	2			
		72	22	27	

Convocation de réunion

La réunion est tenue à une date et heure fixe. Il n’y a pas lieu de convocation préalable sauf réunion exceptionnelle ou avec un ordre de jour complémentaire. Le Conseiller (ou conseillère) Fifata peut également convoquer une réunion de GVEC.

Assiduité

L’assiduité est calculée à partir du dernier trimestre 2021. Les membres des GVEC de l’Itasy ont montré plus d’assiduité aux réunions (en moyenne 98%).

C’est confirmé par les focus groupes. L’assiduité à la réunion est renforcée par le paiement des pénalités par les absents et retardataires.

Tableau 17 - Assiduité aux réunions par région

	Analamanga	Itasy	Am.Mania
Moyenne	96,5%	98,0%	96,5%
Minimum	69,0%	83,0%	69,0%
Maximum	100,0%	100,0%	100,0%



Exemple de statut de GVEC, déposé

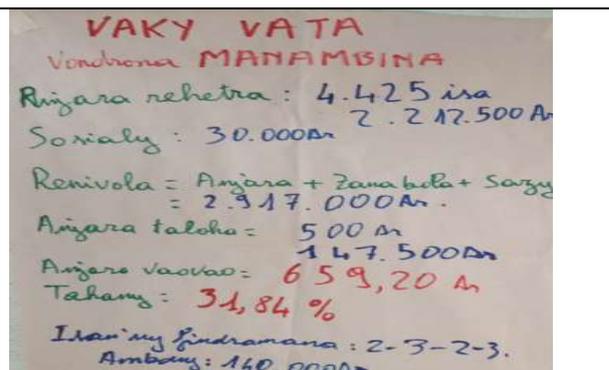


Tableau de bord affiché dans la salle du GVEC

Les jeunes matures (25 à 45 ans) et les adultes seniors (45 à 60 ans) sont les plus assidus dans Analamanga.

A Amoron’i Mania, les jeunes (moins de 25 ans) et les jeunes matures sont les plus assidus. Il en est de même pour Itasy.

Tableau 18 - Assiduité par type d’âge des membres

	Assiduité	Analamanga	Itasy	Am.Mania
Jeunes	<90%	2	1	-
	[90%, 98%]	9	6	9
	100%	3	12	13
Jeunes matures	<90%	1	-	2
	[90%, 98%]	6	11	7
	100%	19	5	12
Adulte senior	<90%	1	-	2
	[90%, 98%]	13	3	5
	100%	11	9	7
Ainés	<90%	1	-	-
	[90%, 98%]	1	-	2
	100%	-	1	3
		67	48	62

Pénalités de retard et d’absence aux réunions

Les GVEC ont mis en place des pénalités pour encourager l’assiduité aux réunions. Elles diffèrent d’un GVEC à l’autre. Les montants sont 200 Ar, 400 Ar, 500 Ar, 1000 Ar, 2000 Ar. Les pénalités de retard ne dépassent pas 500 Ar. Les absences sans motif valable ou sans informations préalable et les retards de plus de 10 à 15 minutes en font l’objet. On note généralement un retard de 1 à 3 personnes pendant les réunions de GVEC.

Mode de décision

Le président expose les faits et émet des suggestions. Ce sont les membres qui décident. Le GVEC cherche toujours l’unanimité mais parfois la majorité suffit pour les décisions faisant l’objet de débats et de divergence d’idées.

Evaluation

Tableau 19 - Diagnostic du mode de fonctionnement

Acquis / Forces	Points à améliorer
<ul style="list-style-type: none"> ● La quasi-totalité des GVEC tiennent une réunion hebdomadaire qui maintient la cohésion du groupe et la pression sur le remboursement du crédit et le paiement des parts et du 'social' ● Les réunions font office d'assemblées générales. Après les transactions financières, d'autres sujets sont abordés dans les réunions. ● L'application de la sanction financière sur le retard et l'absence est un moyen complémentaire pour fructifier les dépôts ● Un GVEC pénalise les membres arrivés en état d'ébriété à la réunion. Un membre perturbateur n'acceptant pas la décision de la majorité est également pénalisé (Amoron'i Mania) 	<ul style="list-style-type: none"> ● On n'a pas une véritable traçabilité des réunions en dehors des aspects financiers ● La pratique au début et à la fin des réunions est différente d'un GVEC à l'autre. Certains comptent l'argent. D'autres ne veulent pas compter pour la sécurité du trésorier ● Un « gardien du temps » n'est pas désigné avant les réunions pour maîtriser la durée

3.1.5 Activités financière par les dépôts avec des "parts"

Principe :



L'entrée d'argent dans le GVEC est la "part" apportée par chaque membre. A chaque réunion, un membre paie 1 à 5 parts.

Quelques modes de travail observés

Montant nominal de part : les parts varient de 300 Ar à 2000 Ar. Le montant le plus utilisé est 1000 Ar (utilisé par 54% des personnes enquêtées dans l'entretien individuel (EI)).

Tableau 20 - Montant nominal des parts

(Ariary)	%
300	1%
500	39%
800	3%
1000	54%
2000	3%
	100%

La répartition par région se présente comme suit :

Le montant de 1000 Ar est plus utilisé à Amoron'i Mania (44 personnes). Pour Analamanga, le montant de 500 Ar est le plus utilisé (27 personnes).

Montant individuel effectif à chaque paiement

Etant donné que chaque membre peut payer plus d'une part, avec au maximum de 5 parts pour un moment de versement, la répartition de la moyenne du paiement des parts de chaque membre est comme suit :

Le montant total de part individuel versé le plus fréquemment hebdomadairement est de 5.000 Ar (28% des personnes interviewés le disent), suivi de 2.500 Ar.

Figure 7- Répartition montant nominal des Parts par région

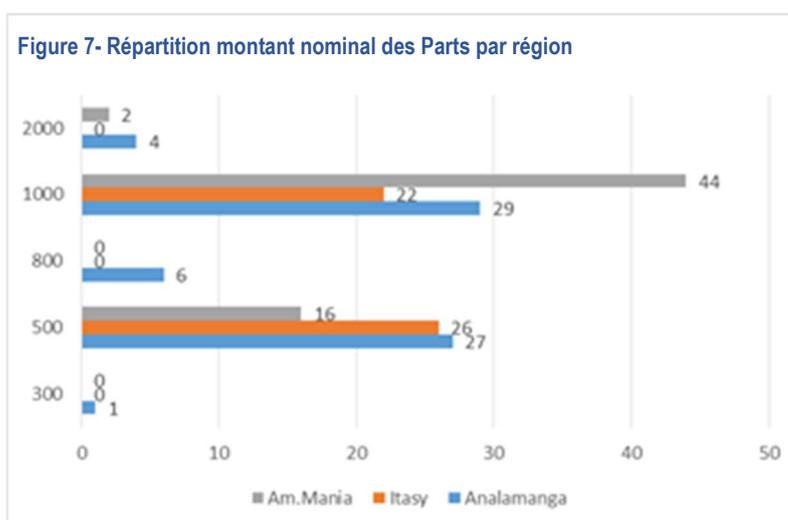


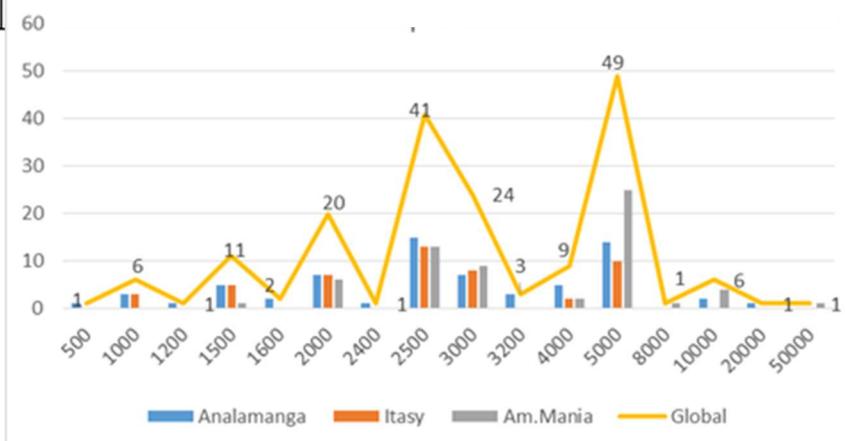
Tableau 21 - Montant moyen unitaire de chaque versement

Montant	500	1000	1200	1500
% membres	1%	3%	1%	6%

C'est à Amoron'i Mania qu'on enregistre les parts de 5.000 Ar, le plus élevé. En revanche, la part individuelle la plus élevée de 2.500 Ar se trouve à Analamanga.

Cette tendance des entretiens individuels est confirmée par les focus groupes (5% ont dit avoir payé 1 part ; 21% ont dit avoir payé 2 à 3 parts ; 75% ont dit avoir payé 4 à 5 parts).

Figure 8- Répartition Montant de chaque versement de part



On note que le nombre de part à verser (au plus 5 parts à la fois) résulte d'une expérience malheureuse où les membres plus vulnérables n'arrivaient plus à suivre le rythme de paiement des autres membres quand on paie plus de 5 parts à la fois.

Mode de rémunération de part

Les parts sont rémunérées par les intérêts générés par le crédit ainsi que les pénalités (de retard aux réunions, d'absence aux réunions et de retard de remboursement). En revanche, une exception est enregistrée à Itasy avec l'instauration de "lafibata", une sorte de cotisation complémentaire faite par chaque membre pour rémunérer les parts. Cette somme est versée dans le coffre et partagée au moment du "vaky vata".

Les parts en nature : cas d'Amoron'i Mania)

L'idée de créer des "parts en nature" a émergé suite à la réflexion sur la solidarité villageoise appelée "compagnie". C'est un règlement endogène où tout ménage dans le village cotise en riz ou paddy qui est stocké dans un endroit. Il est déstocké au cas où une famille est frappée par un deuil pour l'aider à nourrir ceux qui viennent présenter leurs condoléances et apporter leur contribution financière. Ainsi, en 2015, les GVEC d'Amoron'i Mania ont créé des parts en nature sous forme de cantine de 5 kg de paddy par membre. Le paddy est stocké chez un membre de confiance. Chaque membre en difficulté peut en emprunter pour une durée convenue et à sa convenance. Il rembourse avec un intérêt en paddy. Les transactions ont bien marché jusqu'à ce que le lieu de stockage soit saturé. Le volume est devenu plus encombrant et la sécurité du stock n'est plus assurée. Actuellement, les "parts en nature" ont été momentanément suspendues. On note que les raisons d'insécurité n'ont pas été évoquées.

Evaluation

Tableau 22 – Diagnostic des Parts

Acquis / Forces	Points à améliorer
<ul style="list-style-type: none"> ● La proximité est un des mobiles pour payer les parts ● Le niveau du montant de part dépend de la maturité des GVEC (et de son âge) ● Les personnes ayant plus de capacité de payer des parts sont membres dans 2 GVEC (cas d'Amoron'i Mania) ● En période de manque de cash, les membres font du salariat agricole et paient leurs parts à partir d'une partie de leur rémunération ● Dans Amoron'i Mania, il y a la possibilité de rattrapage de part non payé (cas Amoron'i Mania). En effet, durant la période de soudure ou rentrée scolaire, les parts ne sont pas complètes. Le délai de grâce est de trois mois. On ne peut plus rattraper quand le cahier est visé par la mission de contrôle. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Le mode de fonctionnement est différent en matière de part : possibilité de rattrapage pour Amoron'i Mania contrairement aux autres régions ● La pandémie du covid-19 a diminué les transactions économiques dans les villages. Les membres ont eu du mal à se réunir et payer leurs parts mais cette situation est en train de se réguler

3.1.6 Solidarité financière par le "social"

Principe



Caisse de solidarité (ou "socialy") distincte de "parts", utilisés pour des financements d'urgence.

Tableau 23 - Répartition du montant du "social" par région

Mont.Social	Analamanga	Itasy	Am.Mania
100 Ar	25%	33%	
200 Ar	75%	33%	20%
400 Ar			20%
500 Ar		17%	20%
1000 Ar			20%
2000 Ar			20%
5000 Ar		17%	

Quelques modes de travail observés

Montant du 'social'

Les focus groupes ont précisé que le social est versé par semaine en général. Le montant varie de 100 Ar à 5000 Ar. Les absents paient leur social quand ils sont de nouveau présents.

Au niveau des Focus groupes, on a une diversité de montant de « social » sur Amoron'i Mania (entre 200 Ar et 2000 Ar). Le montant dépend de l'âge et de l'expérience des GVEC.

A Analamanga, les ¾ des GVEC préfèrent 200 Ar par semaine.

Au niveau des entretiens individuels, le public est un peu plus différent.

La grande partie du public (57%, soit 100 personnes sur 176) est dans la frange de paiement du social de 200 Ar hebdomadaire (3 régions). On note un public dans l'Itasy et Analamanga (19 en tout) qui paie 200 Ar par mois.

Le montant du 'social' de plus de 400 Ar se trouve dans Amoron'i Mania (à l'exception d'un cas à Itasy). Cette tendance est confirmée par le focus groupe.

Cela signifie que plus le GVEC est mature, plus le montant du social augmente.

Tableau 24 - Fréquence de paiement du Social

Entretien individuel / Social		Analamanga	Itasy	Am. Mania
100 Ar	mensuel			
	hebdomadaire	12	1	1
200 Ar	mensuel	8	11	
	hebdomadaire	46	31	23
400 Ar	mensuel			
	hebdomadaire			2
500 Ar	mensuel	1	1	
	hebdomadaire			16
800 Ar	mensuel		3	
	hebdomadaire			
1000 Ar	mensuel			
	hebdomadaire			17
2000 Ar	mensuel			
	hebdomadaire			2
5000 Ar	mensuel		1	
	hebdomadaire			
Total ...		176	67	48
				61

Utilisation du 'social'

Le social est utilisé en cas de maladie, hospitalisation, décès, accouchement et mariage du membre et de ses proches (membres de famille). C'est une forme de participation du GVEC (exemple, 5000 Ar pour un GVEC à Amoron'i Mania).

Social en nature

Un GVEC à Amoron'i Mania collecte le social en nature (paddy d'une cantine par membre) au mois de Mai. Le stockage se fait chez un membre de confiance. Le déstockage est réalisé au mois de novembre, début de la période de soudure et de la campagne agricole. Il n'y a pas de véritable outil de gestion de ces stocks. Tous les membres font confiance au dépositaire du stock. Il n'y a pas de vente collective. Le stock est utilisé lors des funérailles ou des fêtes traditionnelles.

Satisfaction sur le social

Une grande partie du public interviewée est satisfait du Social (76% à Analamanga, 77% à Itasy et 70% à Amoron'i Mania). Les raisons d'insatisfaction exprimées sont les suivantes :

- Le montant est trop faible (pour 100 Ar et 200 Ar hebdomadaire) insuffisant si on vise à acheter de l'équipement avec cet argent ;
- Le paiement mensuel est trop espacé.

Evaluation

Tableau 25 – Diagnostic du « social »

Acquis / Forces	Points à améliorer
<ul style="list-style-type: none"> ● Le social permet de matérialiser la solidarité en cas de sinistre (maladie, hospitalisation, décès ...) ● Le montant est assez faible et les familles vulnérables peuvent le payer ; ● Le social est distribué à la fin du cycle (en général une année) ou utilisé pour avoir des objets uniformes pour chaque membre (exemple : vaisselles pour tous, pagnes, ...). Dans certains cas (Ambositra), une partie est utilisée pour faire la fête 	<ul style="list-style-type: none"> ● Le montant de cotisation est assez faible et ne permet pas de prendre en charge des dépenses substantielles ● Parfois, lors de la présentation de condoléances, les membres doivent encore cotiser de leurs poches (“tsipaipaika”) pour compléter le montant donné par le GVEC, ce qui ternit la nature même du ‘social’
<p>SOCIAL EN NATURE</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Le « social en nature » marque l’identité des GVEC promus par Fifata. Il permet aux membres d’avoir une disponibilité alimentaire au moment de la soudure et un petit fonds de roulement au début de la campagne agricole 	<ul style="list-style-type: none"> ● L’absence de magasin de stockage pour stocker le paddy, objet du social en nature, freine l’initiative quand un niveau de stock critique est atteint et fragilise également la sécurité du stock et celle du gardien

3.1.7 Opération financière de crédit

Principe :



Le GVEC est une structure de financement par un prêt endogène. Le prêt se fait à partir des parts. Le taux d'intérêt est entre 5% et 20%.

Quelques modes de travail observés

Motifs d'épargner à travers les parts

Les focus groupes ont précisé les arguments suivants pour inciter les membres à épargner : procédures légères sans papiers, plus de sécurité de l'argent comparé à la conservation à la maison, pour fructifier un petit excédent d'argent, pour crédit dans l'avenir proche, la facilité de l'accès en cas de problème.

Raisons pour emprunter dans le GVEC

Le tableau suivant montre les raisons principales pour lesquelles les membres veulent emprunter dans leur GVEC :

Tableau 26 – Raisons d'emprunt par région

Analamanga	Itasy	Amoron'i Mania
<ul style="list-style-type: none">- On prévient juste une semaine à l'avance- Intérêt abordable- Négociation cordiale en cas de retard de remboursement avec compréhension des membres- Financement de la culture et de l'urgence familiale	<ul style="list-style-type: none">- Solution aux moments de carence de trésorerie dans les ménages- Achat de petits équipements ménagers (marmite, ...)- Financement de la scolarisation des enfants (2 GVEC)- Paiement des dépenses de culture et d'élevage- Procédure simple- Intérêt payé revient aux membres à la fin du cycle	<ul style="list-style-type: none">- Montant de l'emprunt assez important, répondant aux besoins, exemple 200.000 Ar
<ul style="list-style-type: none">- Obligation pour rémunérer les parts. (Si on n'emprunte pas, on paie 3000 Ar (Analamanga)).- Pas de dossiers à remplir avec signatures- Durée assez longue pour un remboursement aisé- Peur de mettre en garantie les bien ; peur de saisie de garantie en cas de problème d'impayé		

Les montants minimum et maximum empruntés

Les montants minimum et maximum empruntés exprimés par les différents focus groupes sont ci-contre.

Pour Analamanga, le maximum est 1.200.000 Ar et le minimum à 10.000 Ar. Pour Itasy, le maximum est de 500.000 Ar contre un minimum à 20.000 Ar.

Pour Amoron'i Mania, le maximum est de 600.000 Ar contre un minimum à 10.000 Ar.

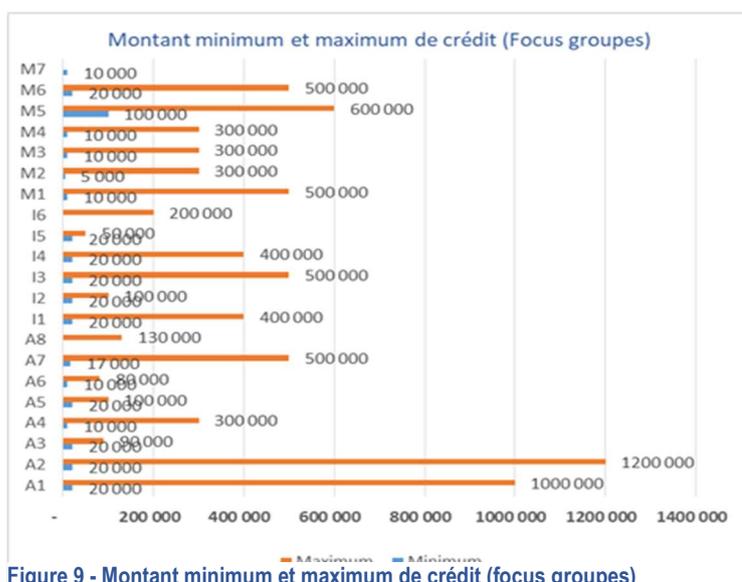


Figure 9 - Montant minimum et maximum de crédit (focus groupes)

Satisfaction sur les montants

Les réponses des focus groupes sont assez dispersées.

Pour Analamanga, 11 des 33 focus groupes disent que les montants sont suffisants. Un Focus Groupe dit le contraire. Les autres pensent que c'est suffisant pour les dépenses d'urgence moins importantes, contrairement aux investissements et au financement d'une grande partie de l'exploitation.

Objets de crédit

Les objets de crédit de la dernière campagne (cycle) sont les suivants :

Tableau 27 – Objets de crédit par région

Analamanga	Itasy	Amoron'i Mania
<ul style="list-style-type: none"> - Commerce: augmentation de fonds de commerce, achat de marchandises - Culture : achat de semence - Artisanat achat d'alimentation des: achat de matières premières et de fournitures - Une part du crédit pour la scolarité des enfants (fournitures scolaires) - Elevage : poulets - Multiplication (frais d'accouplement) de zébus et cochon - Maraicher : intrants fertilisants 	<ul style="list-style-type: none"> - Renforcement du commerce - Achat d'engrais et de matières premières - Achat d'outils pour faire des briques - Dépenses de soin des animaux et des cultures - Achat d'insecticide et d'engrais - Achat de nourriture pour la famille - Dépenses de rentrée scolaire 	<ul style="list-style-type: none"> - Riziculture : paiement du repiquage - Culture pomme de terre, haricot, riz : dépenses de culture - Elevage : achat de petits animaux pour grossissement (poules, zébus, ...) - Achat de médicaments - Renforcement du petit commerce

Le classement sur l'utilisation du crédit, toute région confondues, se présente comme suit : culture (44,4%), élevage (25%), difficulté de trésorerie quotidienne (13,9%), scolarisation des

enfants (13,9%), achat de produits de première nécessité (PPN) (2,8%).

Besoins

Les **besoins réels exprimés** par les FG d'Analamanga pour financer l'exploitation, varie de 200.000 Ar à 1.000.000 Ar.

Pour Itasy : 4 des 7 focus groupes affirment que les montants de crédit sont insuffisants. Pour les autres, le montant dépend de son utilisation ("oui, suffisant si c'est pour acheter les provendes des poules, mais insuffisant si on veut entreprendre des activités plus importantes"). Les **besoins réels exprimés** par les focus groupes d'Itasy pour financer l'exploitation, varie de 300.000 Ar à 1.000.000 Ar.

Pour Amoron'i Mania, 4 des 7 focus groupes affirment que les montants de crédit sont insuffisants. Un focus groupe a dit que c'est suffisant. Pour les autres, la suffisance ou l'insuffisance du montant dépend de son utilisation. Les **besoins réels exprimés** par les focus groupes d'Amoron'i Mania pour financer l'exploitation, varie de 150.000 Ar à 2.000.000 Ar (acquisition de vache laitière).

Les montants empruntés dernièrement (entretiens individuels).

La durée de crédit maximale est fixée à 3 mois. Durant un cycle d'une année, les membres empruntent 1 à 6 fois.

La personne qui a fait 6 fois de prêt est à Amoron'i Mania. Le maximum d'occurrence est de 23 (23 individus dans l'Itasy ont fait 2 crédits à la dernière campagne, cette année). 21 ont fait 1 crédit à Amoron'i Mania et 17 ont fait 2 crédits à Analamanga.

Le montant moyen des crédits dans les 3 régions confondues est 140.000 Ar.

Le maximum de crédit pris par les individus enquêtés est 1.000.000 Ar et le minimum à 8.000 Ar.

La moyenne de crédit la plus importante est à Amoron'i Mania (235.190 Ar), la médiane est à 175.000 Ar (50% des membres ont fait du crédit à moins de 175.000 Ar et l'autre moitié a fait plus de 175.000 Ar). La valeur de crédit la plus fréquente est 100.000 Ar à Amoron'i Mania.

On note une grande variabilité des montants (écart-type très important) dans chaque région.

Le taux de satisfaction sur le montant est de 93%. On note qu'il y a 1% de membres qui veulent avoir du crédit plus important pour répondre à leurs besoins croissants, mais c'est toujours résolu en appliquant le principe de l'équité dans l'accès.

On note également que le montant de crédit n'est pas lié à l'âge des membres (faible corrélation entre âge et montant³).

Tableau 28- Nombre d'emprunteurs par nombre de prêt (dernière)

	Analamanga	Itasy	Am.Mania
1	17	11	21
2	17	23	18
3	16	11	15
4	6	0	1
5	1	1	2
6	0	0	1

Tableau 29 - Répartition des crédits

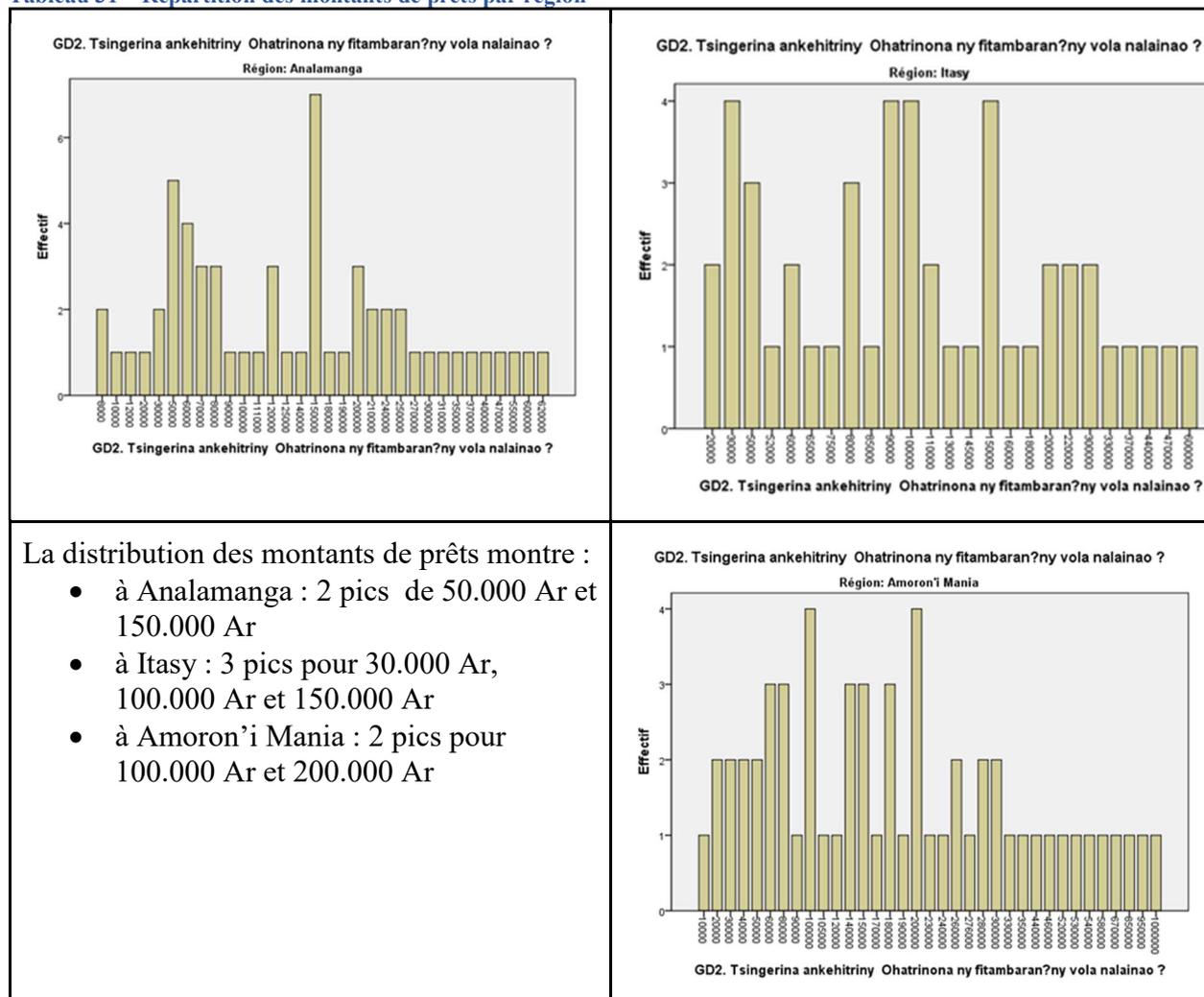
	Analamanga	Itasy	Am.Mania	Global
Moyenne	166 276	144 511	235 190	184 521
Médiane	132 500	100 000	175 000	140 000
Ecart-type	144 444	126 507	225 683	176 944
Minimum	8 000	20 000	10 000	8 000
Maximum	620 000	600 000	1 000 000	1 000 000
Mode	150 000	30 000	100 000	150 000

Tableau 30 - Taux de satisfaction en montant par région

	Analamanga	Itasy	Am.Mania	Global
Satisfaits	94%	94%	92%	93%
Insatisfaits	6%	6%	9%	7%
Nb réponses : 117 (66%)				

³ Coefficient de Pearson $r=0,084$, sig. (bilatérale) 0,288 (*r loin de 1 ou -1*)

Tableau 31 – Répartition des montants de prêts par région



Taux d'intérêt utilisé

Les taux d'intérêt utilisés dans les GVEC sont différents. Certains pratiquent 10% par mois. D'autres 5% et d'autres 10% trimestriellement. Le taux dépend de la perception des membres à payer.

La tendance des taux d'intérêt est 10% mensuellement (pour 84% des cas recensés). Seuls 6% des GVEC pratiquent 5% mensuel et 6% pratiquent 3% mensuel.

10% des GVEC les moins développés (moins de 3 cycles) utilisent un taux d'intérêt de 3% mensuel.

21% des GVEC moyennement développés (entre 3 à 5 cycles) utilisent 5% mensuel. Les GVEC développés (plus de 5 cycles) sont sur 3% mensuel.

Tableau 32 - Taux d'intérêt par type de GVEC

		GD92. Taux d'intérêt de 10%				Total
		bimestre	mensuel	trimestre		
GVEC moins développés	Effectif	2	6	94	11	113
	%	2%	5%	83%	10%	100%
	% du total	1%	3%	53%	6%	64%
GVEC plus développés	Effectif	1	0	24	0	25
	%	4%	0%	96%	0%	100%
	% du total	1%	0%	14%	0%	14%
GVEC moyennement développés	Effectif	0	8	31	0	39
	%	0%	21%	79%	0%	100%
	% du total	0%	5%	18%	0%	22%
Total	Effectif	3	14	149	11	177
	%	2%	8%	84%	6%	100%
	% du total	2%	8%	84%	6%	100%

Cette tendance peut être vérifiée sur

l'ensemble des GVEC de Fifata⁴. La tendance générale est 10% mensuel pour tous les types de GVEC (moins développé, moyens et plus développé), En termes de satisfaction, 82% des individus dans les EI se sont exprimés (145 personnes sur 177). 78% disent être satisfaits de ces taux (138 individus).

Durée de crédit

La durée de crédit standard est de 3 mois. Néanmoins, on constate une petite variation : 3 mois et une semaine (pour laisser les membres trouver leurs solutions en cas de problème (Amoron'i Mania). La durée minimum est d'un (1) mois en général.

En termes de satisfaction, certains GVEC aimeraient que cette durée soit souple et calée à la période culturale à la récolte (4 mois pour l'agriculture sur Analamanga, 6 mois pour l'aviculture, 1 an pour l'acquisition de vache laitière).

Remboursement

Presque la moitié des membres interviewés ont dit ne pas avoir eu de difficultés pour rembourser les crédits. On note néanmoins 10% de membres dans l'Itasy qui ont dit que dernièrement le remboursement a été très difficile pour eux.

Des retards de remboursement ont apparu dans les 3 régions. La région d'Itasy est la plus touchée (avec 18 % de membres sont **actuellement** en retard), suivi d'Analamanga (14%) puis d'Amoron'i Mania (11%). Il s'agit des retards sur la campagne actuelle. En revanche, 58% à Analamanga ont dit qu'ils n'ont jamais été en retard (ponctuel sur le remboursement) contre 72% sur Amoron'i Mania.

Les principales causes sont (i) la mévente, (ii) la maladie y compris le coronavirus, (iii) les charges d'alimentation de la famille, (iv) le crédit est donné à une autre personne, (v) faible quantité de production, (vi) retard de la récolte, (vii) décalage de recettes, (viii) maladie du cheptel, (ix) retard de croissance des porcs, (x) créances commerciales non recouvrées, (xi) problèmes familiaux, (xii) achat imprévu de semence, (xiii) rentrée scolaire, (xiv) absence de salariat agricole.

Les solutions apportées sont (i) la vente des petits animaux d'élevage (poulets), (ii) la recherche de fonds auprès des connaissances, (iii) la négociation auprès des autres membres du GVEC, (iv) le recouvrement musclé du débiteur, (v) l'attente de récolte, (vi) la demande de fonds auprès des enfants (il s'agit des enfants majeurs des membres qui travaillent déjà), (vii) compensation avec le fonds du "vaky vata".

Evaluation

Tableau 35 – Diagnostic du système de prêts dans les GVEC

Acquis / Forces	Points à améliorer
<ul style="list-style-type: none"> Tous les membres doivent emprunter. L'emprunt doit être fait au moins une fois (Amoron'i Mania) Le montant du prêt ne dépasse pas 3 fois l'épargne réalisée Dès que le crédit précédent est remboursé, l'emprunteur devient 	<ul style="list-style-type: none"> Les jeunes et mineurs ne peuvent emprunter que la valeur de leur épargne, ce qui a créé une tension mais finalement résolu par le dialogue (Analamanga) Dans les GVEC moins matures, le crédit interne est généralement destiné à répondre à un besoin de trésorerie immédiat mais pas pour les exploitations agricoles

⁴ Test de Khi-deux de Pearson : valeur 18,984 ; ddl 6 ; p=0,4%

Tableau 33 - Répartition par niveau de difficulté de

Remboursement	Analamanga	Itasy	Am.Mania
Très difficile	1,50%	10,40%	4,80%
Un peu difficile	29,90%	33,30%	30,60%
Sans problème	44,80%	52,10%	50%

Tableau 34 - Répartition de la ponctualité

Retard rembours.	Analamanga	Itasy	Am.Mania
Retard	14,90%	18,80%	11,30%
Ponctuel	58,20%	70,80%	72,60%

Acquis / Forces	Points à améliorer
<p>éligible immédiatement pour le prochain crédit</p> <ul style="list-style-type: none"> Le bureau organise une consultation transparente pour permettre l'accès équitable au crédit quand le montant de la caisse est insuffisant face à l'ensemble de la demande. La décision est démocratique. 	<ul style="list-style-type: none"> La pratique sur l'obligation d'emprunter n'est pas homogène. A Itasy et Amoron'i Mania, certains GVEC n'obligent pas leurs membres à emprunter. En cas d'insuffisance de l'argent pour le prêt, on complète à partir de l'argent du social et on régularise après (Analamanga). Cela demande un système de suivi plus rigoureux Le mode de calcul et de paiement du capital et d'intérêt non harmonisé. Certains GVEC demandent de payer les intérêts mensuellement et le capital à la fin, d'autres le capital et l'intérêt en même temps, d'autres in fine.
<p>OCTROI</p> <ul style="list-style-type: none"> Le comité d'octroi se fait publiquement Le déblocage de crédit est quasi immédiat dès qu'un membre exprime sa demande à la réunion La signature de l'emprunteur dans la page de son carnet qui mentionne son crédit (montant, date, échéance) matérialise l'opération 	<ul style="list-style-type: none"> Il n'y a pas d'analyse de la demande de prêt Les règles sur l'octroi de crédit avant la fin de cycle ne sont pas harmonisées. Des GVEC ne prêtent plus à 3 mois avant la fin de cycle (Analamanga), d'autres 1 mois (Itasy). Certains GVEC limitent le montant du crédit au même niveau de l'épargne réalisé par l'emprunteur Le début de l'octroi du crédit est varié suivant les GVEC : certains débloquent juste après l'ouverture du nouveau cycle avec l'argent des parts versées, d'autres attendent 1 mois d'autres 3 mois, d'autres 1 semaine.
<p>TAUX D'INTERET</p> <ul style="list-style-type: none"> Le taux d'intérêt est fixé par le GVEC même, sans intervention extérieure 	<ul style="list-style-type: none"> Le taux d'intérêt est de 10% par mois, soit 30% durant le cycle de prêt de 3 mois, assez élevé par rapport à la rentabilité des activités financées
<p>OBJET DE CREDIT</p> <ul style="list-style-type: none"> Le membre est libre de l'utilisation de son crédit 	<ul style="list-style-type: none"> L'objet de crédit ou l'utilisation de crédit n'est pas divulgué aux membres au moment de l'octroi. Ceci incite à la consommation et crée une situation potentielle d'impayé. Seul un GVEC (Analamanga) qui le demande mais pour pouvoir arbitrer l'octroi (la raison sur l'urgence est prioritaire) Le contrôle social sur l'utilisation du crédit ne se fait pas et le membre peut être prêteur informel ou usurier en utilisant l'argent des autres membres, ce qui ternirait complètement l'image du GVEC
<p>MONTANT</p> <ul style="list-style-type: none"> Le membre définit lui-même le montant de son crédit Le montant est naturellement limité par la disponibilité de l'argent dans le coffre et le nombre de membres qui empruntent en même temps 	<ul style="list-style-type: none"> Le montant de prêt est moins substantiel Montant maximum : la pratique de limitation de l'emprunt à 3 fois n'est pas homogène. Dans certains GVEC (Analamanga), les anciens membres peuvent emprunter plus. Dans d'autres GVEC, c'est 200.000 Ar (Itasy) ou 50.000 Ar (Amoron'i Mania). Certains GVEC (Itasy, Amoron'i Mania) limite le montant du crédit suivant la disponibilité dans la caisse et le nombre de

Acquis / Forces	Points à améliorer
	demandeurs <ul style="list-style-type: none"> ● Limite minimum : la pratique n'est pas harmonisée. Un GVEC la fixe à 20.000 Ar (Itasy), un autre à 100.000 Ar (Amaron'i Mania), d'autres non.
RECOUVREMENT : <ul style="list-style-type: none"> ● La pression sociale au village crée en général un comportement sain de promptitude au remboursement ● Même si le membre défaillant ne rembourse plus, le GVEC arrive toujours à retrouver ses comptes au moment du "vaky vata" (cas de perte financière pour les membres) 	<ul style="list-style-type: none"> ● L'absence de la formalisation limite beaucoup les actions de recouvrement ou de résolution de problèmes (vol de coffre, ...). En effet, les actions de recouvrement judiciaire sont difficiles compte tenu de la situation informelle des GVEC. Le recours se limite au niveau du fokontany. Il en est de même pour les opérations de vol (par exemple : vol de coffre par un membre de famille du trésorier), le GVEC n'arrive pas à sanctionner le membre fautif et faire restituer l'argent

3.1.8 Outils utilisés dans les GVEC

Principe :



Le GVEC a ses outils propres.

- Une caisse fermée à clé pour conserver les fonds de cotisation ;
- Un carnet pour chaque membre, contenant les dépôts et emprunts faits ;
- Un cahier ou registre central pour compiler les informations

Quelques modes de travail observés

Statuts et Règlement intérieur

Tous les GVEC n'ont pas de statuts. Ceux qui en disposent les ont déposés au Service des Associations à la Région et à la Commune pour être reconnus officiellement comme une association. Les autres GVEC qui n'en ont pas expriment leurs souhaits d'être appuyés (cas d'Analamanga).

Les règlements intérieurs ont été conçus à partir des modèles fournis par Fifata. Une proposition est faite par le bureau et des séances de validation sont organisées en assemblée avec les membres.

Fifata a doté les GVEC d'outils initiaux pour leur permettre de fonctionner. Après, quand les fournitures sont épuisées, les membres les renouvellent de leurs poches à partir des cotisations qu'ils font ou les paient avec le fonds du 'social'.

Evaluation

Tableau 36 – Diagnostic des outils utilisés dans les GVEC

Acquis / Forces	Points à améliorer
TRANSACTIONS : Toutes les transactions sont faites durant la réunion du GVEC. Même les fonds des « membres à distance » sont connus par tous (cas Ambositra)	<ul style="list-style-type: none">● Chaque transaction est enregistrée par un(e) secrétaire. Les GVEC éprouvent encore de la difficulté à remplacer le/la secrétaire en cas d'absence de celle ou celui-ci.
CLES : <ul style="list-style-type: none">● Les GVEC utilisent 3 clés détenues chacune par 3 membres distincts● On ne peut ouvrir le coffre qu'en présence de 4 personnes (3 détenant les clés et 1 le coffre)	<ul style="list-style-type: none">● Un GVEC (à Ampahitrosy) a instauré une autre règle qui est de donner une copie des 3 clés au Président. Pour un autre (à Amboanana, Itasy), c'est le président qui détient toutes les clés.
COFFRE : <ul style="list-style-type: none">● Le coffre est chez le trésorier. Exception de quelques GVEC qui font le tour de détention du coffre pour plus de sécurité	<ul style="list-style-type: none">● Le risque de vol chez le trésorier n'est pas exclu (cas à Amoron'i Mania : vol de coffre par les enfants du trésorier)
CAHIERS : <ul style="list-style-type: none">● Au début de la réunion, le solde de l'encaisse est lu devant tout le monde. Certains GVEC le font également à la fin de la réunion● Certains GVEC a plusieurs cahiers. Les informations sur les parts et le social y sont inscrits	<ul style="list-style-type: none">● Les outils (cahiers, carnets) utilisés par les GVEC ne sont pas encore harmonisés : certains cahiers sont tracés à la main. Certains GVEC ont un cahier de présence, d'autres non. Il y a trop de cahiers parfois chez les GVEC, décourageant le secrétaire (1 cahier journal, 1 cahier de suivi de crédit, 1 cahier de social (Amoron'i Mania))● Certains GVEC n'arrivent pas à connaître dans leurs cahiers le montant de l'argent physique dans le coffret, faute de journal.● Pour la vérification de solde de chacun, quand le cahier ne le permet pas rapidement, on utilise son carnet

Acquis / Forces	Points à améliorer
<p>CARNET :</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Chaque membre a un carnet, mis à jour à chaque réunion ● Le carnet conservé dans le coffre ne permet pas la falsification des transactions 	<ul style="list-style-type: none"> ● Le carnet est conservé dans le coffre. Il n'y a pas accès à tout moment
<p>FONDS / ESPECES:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Les GVEC essaient de minimiser le fonds en coffre en incitant les membres à emprunter ● En guide de sécurité, quand le fonds est plus important, l'excédent de trésorerie est placé dans une Institution financière (SMMEC, Caisse d'Epargne, Paositra) (Aoron'i Mania) 	<ul style="list-style-type: none"> ● Les membres sont réticents à mettre dans une IMF les excédents de trésorerie car c'est considéré comme difficilement accessible après. ● Les membres n'ont pas l'habitude de déposer l'excédent à la CECAM
<p>AUTRES :</p> <ul style="list-style-type: none"> ● L'ensemble des outils est fourni gratuitement par Fifata au moment du démarrage du GVEC (cahier, stylo, machine à calculer, ...). ● Le GVEC fait le remplacement à sa charge quand quelques outils sont épuisés (décision à main levée à Itasy) ● Le secrétaire écrit immédiatement le versement des parts au tableau pour que tout le monde puisse voir de manière transparente sa contribution et s'assurer que rien n'est oublié (Analamanga) 	<ul style="list-style-type: none"> ● La pratique sur les dépenses de fonctionnement des GVEC ne sont pas harmonisées : certains les paient avec le social, d'autres avec de la cotisation exigée des membres (Analamanga)

3.1.9 Moment ultime : "vaky vata"

Principe :



Le GVEC vit par cycle. La fin d'un cycle caractérise son identité.

A la fin du cycle de 9 à 12 mois, c'est le moment de « vaky vata » (littéralement casse coffre). On partage de l'épargne et des intérêts cumulés à ce moment. C'est crucial pour la vie d'un GVEC. A ce moment-là, ceux qui ne peuvent plus suivre le rythme et les règles peuvent partir. Mais c'est également un moment de faire entrer de nouveaux membres. Quelques règles peuvent être mises à jour également à ce moment précis (par exemple, le montant unitaire de part).

Quelques modes de travail observés

Utilisation du fonds de "vaky vata"

Chacun est libre de l'utilisation de son fonds au moment du « vaky vata ».

Tableau 37 – Utilisation de fonds lors du « vaky vata »

Analamanga	Itasy	Amoron'i Mania
<p>Utilisation économique</p> <ul style="list-style-type: none"> - Investissement : achat de moto - Achat de petit cochon (5 cas). L'alimentation est assurée sur fonds propre - Réparation : finition de véranda, achat de brique et ciment, faire des briques pour construire prochainement - Dépense de main d'œuvre pour rizières 	<ul style="list-style-type: none"> - Achat d'ustensiles de cuisine - Elevage : Achat de porcins ou porcs (2 cas), de bovidés, de poulets supplémentaires - Culture: Achat d'engrais pour la culture maraîchère, Dépense de repiquage de riz - Réparation de la maison d'habitation, - Investissement : achat de bicyclette 	<ul style="list-style-type: none"> - Elevage : Achat de porcs (2 cas), - Réparation : paiement de maçons
<p>Utilisation sociale</p> <ul style="list-style-type: none"> - Souvenir : achat d'une petite cuvette pour se souvenir du premier cycle - Petite fête pour marquer la fin du cycle - Achat d'ustensiles de cuisine - Achat de robe ("sans le vaky vata, je ne peux pas l'avoir"), de vêtement pour les fêtes - Achat d'aliments - Dépenses de rentrée scolaire 	<ul style="list-style-type: none"> - Achat de meubles (2 cas) - Paiement des dépenses scolaires - Achat d'un sac de riz 	<ul style="list-style-type: none"> - Achat de nourriture pour la période de soudure - Achat de meubles

L'analyse des données donnent les priorités d'utilisation ci-dessous, pour toute région confondue : élevage, surtout pour le porc (31,9%), achat d'outils ménagers et meubles (21,9%), culture (14,4%), construction et rénovation (13,3%), achat de PPN (6,4%), paiement de scolarisation des enfants (5,3%), organisation de fêtes (3,8%), pour le renforcement des activités de commerce (3,2%).

Evaluation

Tableau 38 – Diagnostic du cycle des GVEC

Acquis / Forces	Points à améliorer
<ul style="list-style-type: none"> ● Un cycle est fixé à 12 mois en général ● Tous les fonds sont partagés, y compris le dépôt mis dans une IMF (cas Ambositra) 	<ul style="list-style-type: none"> ● La fin de cycle peut être fatale pour le GVEC si l'on ne la gère pas bien (abandon massive des membres en cas d'insatisfaction) ● Tous les fonds sont partagés. Aucun fonds ne sera remis pour renforcer le nouveau cycle. ● L'animateur est présent lors du vaky vata, assiste le GVEC au calcul et donne des instructions pour rationaliser l'utilisation du fonds (Itasy). Cette présence risque de créer un trafic d'influence ou une situation de corruption déguisée si l'on ne la maîtrise pas.

3.1.10 Dispositif de contrôle

Principe :

Les GVEC sont pour les paysans et faits par les paysans. Néanmoins, un minimum de contrôle doit être mis en place pour éviter la dérive.

Quelques modes de travail observés

Les acteurs

On rencontre 2 types d'acteurs de contrôle : interne et externe.

- interne : le contrôle se fait au moment des réunions. Il est fait par les "compteurs" sous les yeux des autres membres également
- externe : le contrôle est réalisé par les élus issus de Fifata, anciens techniciens de VSLA. Ils forment d'autres paysans relais pour réaliser une série de contrôle dans d'autres endroits où émergent les GVEC. A défaut, cela doit être exercé par l'élus et les techniciens de Fifata.

Le contenu du contrôle

Le contrôle se fait au moins sur les outils et sur la vie associative et sur les personnes.

- sur les outils : existence d'outils, vérification arithmétique, contrôle de cohérence, vérification des pièces ;
- sur la vie associative. Parfois, il est suivi de conseil pour que les GVEC puissent s'améliorer ;
- sur les personnes : il s'agit des responsables dans le GVEC. L'objectif est de s'assurer qu'ils font bien leur travail et qu'aucun abus n'est pratiqué.

Evaluation

Tableau 39 – Diagnostic du dispositif de contrôle

Acquis / Forces	Points à améliorer
<ul style="list-style-type: none">● Les acteurs de contrôle sont acceptés par les GVEC● Le contrôle est fait suivant l'expérience des contrôleurs	<ul style="list-style-type: none">● Les GVEC ou Fifata n'ont pas encore un cadre ou politique ou dispositif ou référentiel clair sur le contrôle des GVEC● Un plan ou planning de contrôle manque● Les activités de contrôle sont bénévoles. Les GVEC font un geste de récompense au moment du "vaky vata"

III.2 Appréciation sur les accompagnements des GVEC par FIFATA

Le déploiement des GVEC dans les régions est une des activités importantes de Fifata. Pour cela, elle mobilise des personnes ressources en interne (agents, techniciens, élus) qui sont formées et expérimentées en la matière.

Un des principes directeurs de cette activité est l'émergence de groupes de personnes intéressées à monter des GVEC et les faire marcher en y étant membres. Ce qui explique la forte implication de ces personnes et le détachement progressif des séances d'appui et d'accompagnement de Fifata.

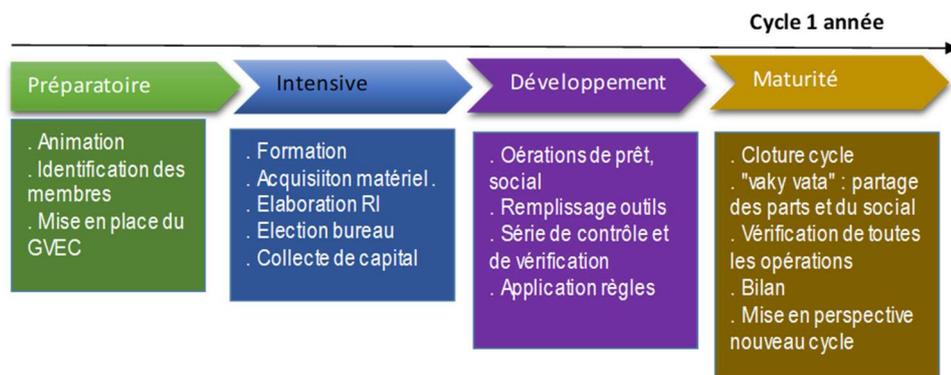
3.2.1 Accompagnement organisationnelle et financière

Approche avec phasage



Fifata a mis en place une approche avec phasage pour l'émergence des GVEC. Quatre phases ont été optées, à savoir les phases préparatoire et promotionnelle, intensive, développement et maturité.

Le graphe ci-dessous explique le phasage.



Une grappe d'activités est rattachée à chaque phase.

Tableau 40 – Diagnostic de l'accompagnement organisationnelle et financière

Acquis / Forces	Points à améliorer
<ul style="list-style-type: none"> • Un petit guide a été élaboré pour servir de référence pour les agents de Fifata • Une fois sensibilisées, les personnes intéressées à monter des GVEC sont invitées à voir l'expérience de leurs pairs dans leurs villages ou aux alentours. Les autres groupes d'épargne comme VSLA ont également été visitées. Cette manière de faire est très appréciée et vue comme moyen pour ouvrir l'esprit et s'enrichir mutuellement 	<ul style="list-style-type: none"> • Les 4 phases de vie d'un GVEC (phase préparatoire, phase intensive, phase développement et phase maturité)⁵ ne sont pas connues les membres. Une frange de membres est inconsciente qu'un GVEC vit comme un être vivant, à nourrir, à choyer, à entretenir, à protéger. • La visite des accompagnateurs n'est pas programmée en avance. Le mode d'élaboration des programmes de visite n'est pas précis. • Il n'y a pas tellement de politique claire d'expansion de GVEC avec un plan de travail et budget précis. Des visites ne sont pas organisées depuis une année selon les membres (Itasy, Amoron'i Mania)

⁵ Source : Guide de formation de GVEC élaboré par Fert

Acquis / Forces	Points à améliorer
<ul style="list-style-type: none"> • La population est généralement intéressée, surtout en voyant des GVEC qui marchent déjà dans leur village. 	<ul style="list-style-type: none"> • La vision n'est pas encore claire en termes de déploiement de GVEC dans les régions. D'où l'absence de plan de développement clair sur leur implantation et formalisation • Le changement de technicien perturbe la relation entre la Fifata régionale et les membres à cause de l'insuffisance de la période de tuilage entre l'accompagnateur entrant et celui sortant.

Approche avec intégration de l'autonomie dès le départ

Le message d'autonomie est affiché très fort dans la démarche de mise en place des GVEC. Outre les outils de départ initiaux (coffret, cahier, carnet), les membres doivent se prendre en charge.

Concernant les ressources humaines capables de diffuser les GVEC, Fifata dispose des compétences en interne qui ont des expériences avec d'autres types de groupe d'épargne.

Tableau 41 – Diagnostic de l'approche des GVEC

Acquis / Forces	Points à améliorer
<ul style="list-style-type: none"> • La dotation initiale d'outils à utiliser durant le premier cycle permet de les standardiser et de faciliter la formation et la familiarisation des utilisateurs • Le fait d'avoir des Ressources humaines maîtrisant le concept des GVEC est un avantage concurrentiel très important car les différents coûts liés au manque d'expérience peuvent être évités • On constate que la mise en place de GVEC crée un début de solutions sur les problèmes financiers des producteurs. 	<ul style="list-style-type: none"> • Un mécanisme de contrôle interne rigoureux n'est pas encore mis en place pour maîtriser les différents risques liés aux activités financières des GVEC (risques de transaction, de contrepartie, opérationnels, de gouvernance, ...) • Chaque accompagnateur diffuse ses idées acquises suivant son expérience sans chercher à forger l'identité de Fifata sur l'approche GVEC. • Le cœur du mode de fonctionnement de GVEC tient compte des contraintes et du contexte du milieu. Parfois, suivant les expériences vues, les formes de GVEC changent : par exemple, un esprit "AVEC " est au cœur de son mode de fonctionnement quand c'est l'agent qui connaît les AVEC qui fait la promotion ; ou après que les membres puissent voir un AVEC et convaincus de leur utilité (cas d'Amoron'i Mania). Par ailleurs, l'esprit est plutôt orienté GEC (cas de l'Itasy) du fait de l'existence de l'intervention de AKF/OSDRM dans la zone. • Le mécanisme de formation de formateurs au sein de Fifata (programme, plan, système de suivi et d'évaluation) pour faire répliquer des GVEC n'est pas clair.

3.2.2 Accompagnement en technique de production

Constat :

Les GVEC sont essouffés s'ils ne sont que sur la thématique financière. L'augmentation du flux monétaire est un carburant pour faire marcher les GVEC. Ainsi, les membres ont besoin d'augmenter leur entrée d'argent et par ricochet d'améliorer leur production et arriver à les commercialiser. De ce fait, les GVEC devraient se connecter avec les OP promues par Fifata.

Quelques modes de travail observés⁶

Mise en lien des GVEC et OP

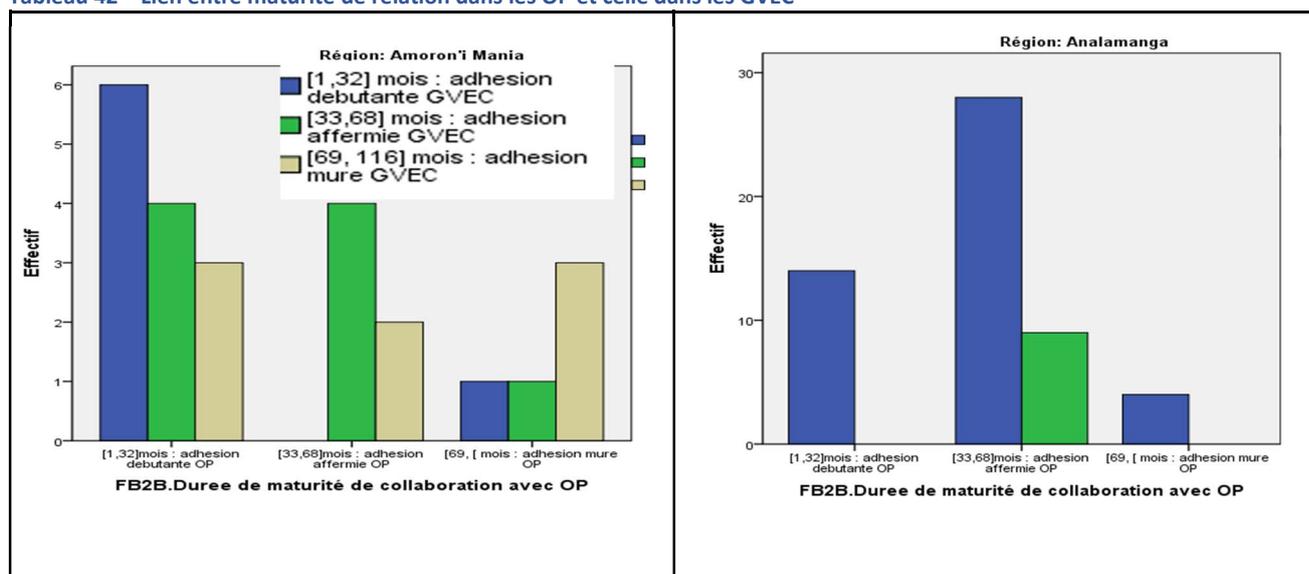
Les GVEC ont laissé ouvert leur adhésion : un membre de GVEC peut être membre d'OP ou non. Le sens contraire peut aussi être vrai : il peut ne pas être membre de GVEC. Néanmoins, pour les GVEC matures (cas Amoron'i Mania et Itasy), les besoins d'adhérer dans des OP se font sentir de plus en plus afin de bénéficier des formations techniques et en gestion pour augmenter les recettes, permettant ainsi de renforcer les fonds dans les GVEC.

Les enquêtes individuelles ont montré que 82,1% des personnes interviewés à Analamanga sont membres d'OP ; 66,7% pour Itasy et 38,7% pour Amoron'i Mania.

On a une corrélation significative entre la maturité de collaboration dans un GVEC d'un membre et sa durée de collaboration dans une OP (pour Amoron'i Mania).

Le graphique suivant montre le lien entre la maturité de l'adhésion dans l'OP et celle des GVEC.

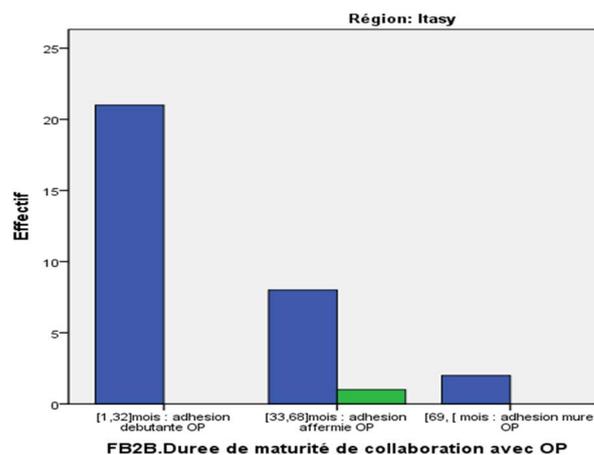
Tableau 42 – Lien entre maturité de relation dans les OP et celle dans les GVEC



⁶ Corrélation de Pearson = -0,420 (s'approchant de -1)

Pour Amoron'i Mania, on y trouve des adhérents débutants de GVEC qui sont collaborateurs débutants des OP également. Il y a également des adhérents mûrs de GVEC qui sont collaborateurs débutants d'OP. A Analamanga, une grande partie des nouveaux adhérents de GVEC se trouve dans la classe de « adhérents affermis » d'OP (membres d'OP depuis 2,5 à 5 ans). A Itasy, les nouveaux membres de GVEC sont nouveaux membres d'OP.

Même s'il y a plusieurs configurations, les membres ont dit qu'ils veulent opérer dans les deux structures à la fois.



Les thèmes de formation qui ont intéressé les plus les membres sont les suivants. On note qu'ils confondent les thèmes d'OP avec les thèmes des GVEC.

Tableau 43 – Evaluation des thèmes ayant intéressé les membres par région

	Analamanga	Itasy	Amoron'i Mania
Thèmes d'OP / filières	<ul style="list-style-type: none"> - Gestion de la vie associative (2 GVEC) - Agriculture et élevage (2 GVEC) 	<ul style="list-style-type: none"> - Elevage du poulet local - Culture de haricot vert - Culture du riz local - Culture d'artémisia 	<ul style="list-style-type: none"> - Vie associative
Thèmes de GVEC	<ul style="list-style-type: none"> - Remboursement - Utilisation du prêt - La vie des GVEC - Les outils, gestion du coffre et des carnets - La gestion des transactions dans un GVEC - Règlement intérieur 	<ul style="list-style-type: none"> - Epargne dans un GVEC 	-

Les besoins exprimés sont les suivants :

Tableau 44 – Besoins de formation des membres par région

Analamanga	Itasy	Amoron'i Mania
<ul style="list-style-type: none"> ● Semences résistantes au changement climatiques ● Technique améliorée aviculture traditionnelle (poulet gasy) ● Développement de pépinière ● Formation technique ● élevage de vers de soie ● Production de compost ● Elevage de vache laitière et bovin ● Arbres fruitiers (agrumes) ● Culture de carotte, petits pois ● Riziculture ● Elevage de poules pondeuses ● Elevage porcin ● Broderie et couture ● Elevage de lapin ● Formation en vaccination et soin des animaux ● Formation à l'alimentation animale ● Formation sur utilisation fertilisants ● Formation à l'exploitation de l'eau 	<ul style="list-style-type: none"> ● Formation en culture de maïs améliorée, pomme de terre ● Production de fertilisant ● Aviculture ● Elevage porcin ● Aviculture gasy améliorée ● Tissage ● Art culinaire ● Culture de haricot vert ● Marketing et recherche de débouché ● Lutte anti-parasite 	<ul style="list-style-type: none"> ● Technique riziculture améliorée ● Artisanat ● Culture maraichère ● Culture de riz sur tanety ● Porciculture ● Culture de pomme de terre ● Elevage vache laitière ● Aviculture ● Vaccination ● Pisciculture ● Amélioration technique grenier à riz ●
<ul style="list-style-type: none"> ● Formation en gestion ● Formation en gestion financière ● Formation de base sur les GVEC et les outils ● Vie associative et règles 	<ul style="list-style-type: none"> ● Formation sur la gestion d'un GVEC ● Technique d'optimisation des charges 	<ul style="list-style-type: none"> ● Gestion du budget familial
<ul style="list-style-type: none"> ● Répétition des thèmes déjà vu pour ne pas être oubliés 	<ul style="list-style-type: none"> ● Mise en place d'un technicien pour suivre les GVEC 	<ul style="list-style-type: none"> ● Renforcement des formations déjà obtenues par les GVEC

Evaluation

Tableau 45 – Diagnostic des formations

Acquis / Forces	Points à améliorer
<ul style="list-style-type: none"> ● Les thèmes de formation technique dispensés dans les OP intéressent généralement les membres des GVEC. Ils les voient comme une issue pour augmenter leurs revenus ● Le lien entre GVEC et OP est plus facilité par l'existence de techniciens de Fifata dans les localités des GVEC 	<ul style="list-style-type: none"> ● Bon nombre de membres ne comprennent pas la distinction entre GVEC et OP à cause de l'unicité de l'accompagnateur ● L'opérationnalité du rapprochement des GVEC et des OP dépendent de la conviction des techniciens accompagnateurs et du lobbying des membres. Pour minimiser les coûts, le technicien doit maîtriser les contenus de l'accompagnement de ces deux structures.

III.3 Bilan économique et du fonctionnement financier

Base de données et informations financières dans les GVEC

Les outils mis à la disposition des GVEC ne sont pas encore standardisés et le flux d'informations vers Fifata non systématisé. D'ailleurs, les cahiers sont fermés dans le coffret et on ne connaît les informations financières qu'au moment de la réunion périodique. Et durant la réunion, quelques GVEC ne connaissent pas le solde de leurs caisses ou les informations sur les emprunts et social. Cette insuffisance ne permet pas de connaître à tout moment les volumes des transactions dans les GVEC. Cela ne permet pas non plus d'apprécier la rentabilité des opérations sur le terrain. Néanmoins, nous en avons besoin pour faire un bilan plus proche de la réalité et mieux orienter les actions futures.

Le paragraphe suivant montre des informations tirées de notre perception sur le terrain afin d'apprécier le bilan économique et financier des GVEC.

“Retour sur investissement” au moment du “vaky vata” (fin de cycle).

Le calcul du retour sur investissement dans ce paragraphe part des hypothèses suivantes :

- Un GVEC débutant,
- un cycle annuel
- une Part à 500 Ar avec 3 parts par semaine par membre en moyenne
- un taux d'intérêt de 10% mensuel
- un social de 200 Ar
- la moitié des membres arrivent à transformer les parts en crédit

Le tableau ci-contre montre que le rendement que chaque membre doit attendre de son GVEC est 32%. Sur 78.000 Ar déposé, il percevra en tout 114.480 Ar (sans compter les pénalités d'absence et de retard qui alimentent le fonds au fil du temps).

Cette hypothèse est confirmée par les enquêtes individuelles qui montrent que la moyenne du rendement est de 34,2% après analyse des réponses exprimées par 86 individus soit 48,6% de l'échantillon.

Tableau 46- Calcul du rendement d'une part

	Part	Intérêt	Social
Montant unitaire Part	500		
Nb parts hebdo.	3		
Montant part hebdo	1500		
Nb semaines / an	52		
Montant part annuel	78000		
Taux d'intérêt nominal		10%/mois	
Taux moyen emprunteurs		50%	
Taux d'intérêt effectif		6%	
Montant intérêt 12 mois		28080	
Social (montant unitaire)			200
Nb semaines / an			52
Montant cumulé du social			10 400
Cumul	78 000	28 080	10 400
Total ...	116 480		
--> Rendement ...		32%	

Tableau 47 - Rendement par type de GVEC

	Type de GVEC		
	GVEC moins développé (Au plus 2 cycles)	GVEC moyennement développé (2 à 5 cycles)	GVEC plus développé (> 5 cycles)
Rendement_Part_exercice_precedent (moyenne)	32,0%	32,8%	40,5%

Plus le GVEC est mature, plus le rendement de Part est élevé (40% pour le GVEC mature).

On note qu'à la fin du cycle, pour un GVEC de 30 membres peut gérer une caisse pour environ 3.500.000 Ar qu'il faut sécuriser avant sa distribution finale de l'argent aux membres.

Niveau d'Emprunt et exploitation des membres

Un membre ne peut emprunter que 3 fois son dépôt. Il peut emprunter 3 fois durant un cycle. Le premier prêt reste toujours faible (36.000 Ar). Il faut attendre vers le dernier trimestre pour pouvoir avoir un montant plus important permettant de faire face à une partie de l'exploitation (162.000 Ar). Ce montant est confirmé par le montant moyen du dernier cycle qui est 140.000 Ar (cf. paragraphe 3.1.7)

On note un taux de satisfaction général de 93%.

Tableau 48 - Evaluation du remboursement d'un membre

Mois	Emprunt et remboursement	Mode de calcul	Montant
Mois M2	Montant part déposé	500x3x4x2	12 000
	Montant 1e crédit (x3) :		36 000
Mois M5	Remboursement :		
	. Intérêt	10% x 3	30%
	. Montant intérêt		10 800
	. Montant total du remboursement		46 800
Mois M6	Montant part déposé	500x3x4x6	36 000
	Montant 2e crédit (x3) :		108 000
Mois M8	Remboursement :		
	. Intérêt	10% x 3	30%
	. Montant intérêt		32 400
	. Montant total du remboursement		140 400
Mois M9	Montant part déposé	500x3x4x9	54 000
	Montant 3e crédit (x3) :		162 000
Mois M11	Remboursement :		
	. Intérêt	10% x 3	30%
	. Montant intérêt		48 600
	. Montant total du remboursement		210 600

Passage d'une catégorie d'EAF à une autre :

L'observation des GVEC à Amoron'i Mania qui sont les plus anciens conduit à formuler les constats suivants : Il faut une **dizaine d'années** pour passer de l'EAF1 à EAF2 si l'on utilise les critères des GVEC (aisance des membres, capacité d'emprunter, vie associative).

En effet, les membres font face à plusieurs contraintes sur l'utilisation de fonds GVEC et n'arrivent pas à les affecter dans les activités plus lucratives pour accélérer leur développement. Les éléments de la problématique sont les suivant :

- le fonds est trop limité pour soutenir l'ensemble des activités productives⁷ ;
- la durée est assez courte : 3 mois ne suffisent pas pour rentabiliser une activité agricole, en général, hormis le maraichage ;
- une partie du crédit est utilisée pour faire face à la carence de trésorerie du moment ;
- et il faut trouver de la trésorerie hebdomadaire pour payer les Parts et le Social.

Si on veut accélérer le passage d'une catégorie à l'autre, il faudra trouver des réponses à chaque élément de ces contraintes. En outre, des solutions apportées de l'extérieur risque d'hypothéquer la nature endogène du GVEC. Une autre pise est également de renforcer le fonds de fin de cycle (vaky vata) et d'investir sur des équipements structurants générant des revenus plus rapidement.

⁷ Recommandations : voir paragraphe Recommandation / Consolidation des acquis (avec GVEC versus Groupe de Caution Solidaire)

III.4 Aspects légaux du service et formalisation

Nature juridique des GVEC

Depuis son apparition en 1993, le régime juridique de la microfinance a évolué dans le temps. Sous les lois bancaires en vigueur, le législateur a voulu lui donner un régime particulier en tant qu'institution particulière. Ainsi, la microfinance est gouvernée successivement par les différentes lois, à savoir :

- Les lois bancaires :
 - Ordonnance n°88-005 du 18 avril 1988 portant réglementation bancaire
 - Ordonnance n°93-026 du 13 mai 1993, portant réglementation des activités de crédit et de cautionnement des institutions financières mutualistes
 - Loi n°95-030 du 22 février 1996 relative à l'activité et au contrôle des établissements de crédit
 - Loi n°2020-011 du 10 septembre 2020 sur la loi bancaire
- Les lois spécifiques :
 - Loi n°96-020 du 4 septembre 1996 portant réglementation des activités et organisation des institutions financières mutualistes
 - Loi n°2005-016 du 29 septembre 2005 relative à l'activité et au contrôle des institutions de microfinance
 - Loi n°2017-026 du 8 février 2018 sur la microfinance

Actuellement la microfinance est régie par la loi bancaire de 2020 et la loi spécifique de 2017.

Au sens de la loi, les activités de microfinance consistent à fournir des services financiers en faveur essentiellement des personnes physiques ou morales ayant peu d'accès ou n'ayant pas d'accès aux services financiers traditionnels. Il s'agit « des services d'épargne et de crédit qui sont nécessaires pour promouvoir ou soutenir des activités génératrices de revenus permettant à cette catégorie de population d'améliorer son niveau de vie, d'atteindre une meilleure intégration sociale et d'accéder à un développement humain durable ».

Schématiquement, les activités de microfinance relèvent successivement des institutions financières mutualistes (loi n°96-020) vers des institutions de microfinance mutualistes ou non mutualistes (loi n°2005-016), et enfin des institutions de microfinance sous forme de sociétés anonymes ou de coopératives (loi n°2017-025).

Ces institutions doivent être des personnes morales et agréées par la CSBF. Généralement, ce sont des personnes morales de droit privé créées sous le régime de l'une des lois suivantes :

- pour les sociétés commerciales : Loi n°2003-036 du 30 janvier 2004 sur les sociétés commerciales ;
- pour les coopératives d'épargne et de crédit : Loi n°99-004 du 21 avril 1999 relative aux Coopératives ;
- pour les associations d'épargne et de crédit : Ordonnance n°60-133 du 3 octobre 1960 portant régime général des associations ;
- pour les organisations non gouvernementales (ONG) : Loi n°96-030 du 14 août 1997 portant régime particulier des ONG à Madagascar.

En plus des entités qui effectuent, d'une *manière ponctuelle*, des opérations de gestion de fonds non remboursables par les bénéficiaires finaux pour des raisons humanitaires ou d'actions sociales (article 2 de la loi n°2005-016 et article 2.1 de la loi n°2017-025), la loi n°2017-025 identifie d'autres entités pouvant

effectuer ces activités de microfinance sans pouvoir être considérées comme des institutions de microfinance. Ces entités ne sont pas aussi soumises à ladite loi. Il s'agit de (article 2.2 et 2.3) :

- tout groupement de personnes physiques non doté de la personnalité morale réuni de manière temporaire pour constituer un fonds commun par le biais des cotisations aux fins d'octroi de crédits en faveur de membres. Les crédits distribués sont remboursables par les membres ;
- toute entité privée ayant adopté la forme juridique d'association ou d'organisation non gouvernementale qui effectuent, d'une manière habituelle, des opérations de crédits remboursables par les membres ou la clientèle.

L'Arrêté n°9777/19 du 13 mai 2019 portant conditions d'exercice et de contrôle des opérations de microfinance visées à l'article 2.3 de la loi n°2017-026 sur la Microfinance, concerne les entités privées ayant adopté la forme juridique d'association qui effectuent de manière habituelle les opérations de crédits remboursables par les membres.

Aussi, bien qu'il est constaté dans la présente étude que certains GVEC ont la forme juridique d'association, il est possible d'indiquer que leurs activités sont encore effectuées de manière temporaire. Par la suite, ils ne seraient pas soumis à cet Arrêté n°9777/19. Or les obligations et les organisations prévues par cet Arrêté seraient difficilement concevables et applicables pour un GVEC.

Dans tous les cas, les GVEC rentrent d'abord dans l'une ou l'autre des catégories d'entités non soumises à la loi sur la microfinance.

Actes du GVEC

En dehors du cadre des IMF reconnues comme telles par la loi, les actes des membres des GVEC relèvent du droit commun. Ainsi, quoi qu'il en soit, ils sont régis par les dispositions de la Loi n°66-003 du 2 juillet 1966 relative à la Théorie Générale des Obligations (LTGO) modifiée par la Loi n°2015-036 du 3 février 2016.

A cet effet, par exemple, les règles de validité des contrats doivent être respectées par les GVEC. En particulier, il s'agit des conditions essentielles pour la formation d'un contrat⁸ à savoir, 1°- la capacité de contracter ; 2°- la volonté des parties ; 3°- un objet certain ; et 4°- une cause licite.

Ainsi, pour être valable, les actes d'un GVEC devraient être pris par des membres ayant leur capacité juridique de contracter, notamment, la majorité civile⁹, à moins qu'ils ne soient considérés que comme simple acte d'administration du patrimoine du mineur¹⁰. Ces actes sont civils et non commerciaux étant donné que les activités d'épargne et de crédit des GVEC ne constituent pas une opération de banque. Cette question implique la prise en considération de l'âge minimum des membres des GVEC dans leur constitution.

En outre, la sanction des faits et actes concernant la vie des GVEC relève toujours aussi du droit commun, que ce soit civil ou même pénal. A défaut d'institution particulière de surveillance comme les IMF, les membres pourront toujours recourir au **droit commun** en faisant respecter les clauses des actes écrits et des résolutions, même non écrites, prises par l'assemblée de leur GVEC.

⁸ Article 64 de la LTGO.

⁹ Article 15 de l'Ordonnance n°62-041 du 19 septembre 1962 relative aux dispositions générales de droit interne et de droit international privé : « La majorité civile est fixée à vingt et un ans ». De même, selon l'article 46 de la Loi n°2007-023 du 20 août 2007 sur les droits et la protection des enfants : « La pleine capacité juridique est acquise à l'enfant du fait de son mariage ».

¹⁰ Article 43 de la Loi n°2007-023 du 20 août 2007 sur les droits et la protection des enfants : « L'enfant âgé de dix-huit ans révolus peut accomplir seul tous les actes de pure administration concernant son patrimoine ».

En ce qui concerne le lien avec les IMF, à moins que le GVEC ne dispose d'une personnalité juridique propre - ce qui n'est pas le cas en général -, il ne peut s'engager juridiquement avec une IMF. Les termes du partenariat avec l'IMF dans ce cas engagent individuellement et solidairement les membres du GVEC en question.

Résolution des litiges

Certes, n'ayant pas une personnalité juridique, le GVEC en tant que tel n'a **aucun droit de recours** pour la résolution des litiges pouvant l'intéresser.

Par contre, les membres du GVEC, ensemble ou individuellement, ont leur droit de faire recours pour tout litige intéressant leur groupement, et notamment leur préjudice personnel.

Ces recours sont ceux prévus et reconnus par la loi, à savoir la **conciliation, la médiation, la juridiction d'arbitrage ou les juridictions judiciaires et administratives**.

Au niveau des localités, la conciliation ou la médiation peut toujours être portée auprès des responsables administratifs locaux, tels que les fokontany et la commune.

A titre de synthèse,

La convention de groupement notamment le règlement intérieur accepté, et éventuellement signé, par les membres du GVEC, les résolutions des membres relatives à l'application des mécanismes d'épargne et de crédit ainsi qu'à la vie en général du groupement, qu'elles soient écrites ou non, constituent des contrats au sens de la loi. Elles s'imposent aux membres¹¹ au même titre que la loi. Elles sont régies par les principes généraux du droit applicable aux contrats des obligations. Elles engagent la responsabilité individuelle mais aussi solidaire des membres, selon le cas.

Ainsi, pour assurer leur efficacité juridique, il faudra vérifier que la conception de ces contrats devrait prévoir les droits et obligations des membres ainsi que les sorties et les sanctions y afférentes. Lesdits contrats devraient aussi prévoir les modalités d'encadrement et de suivi par les promoteurs, le cas échéant.

Les membres des GVEC ont exprimé plusieurs avis « pour » et « contre » leur formalisation ou mise à l'échelle.

Tableau 49 – Résumé du diagnostic de l'aspect légale des GVEC

« Pour »	« Contre »
<ul style="list-style-type: none"> ● La mise à l'échelle permet d'avoir une visibilité et d'accéder rapidement aux réponses aux doléances ● La mise à l'échelle exige plus de professionnalisme dans l'harmonisation des modes de fonctionnement et des outils et dans le suivi et contrôle du dispositif GVEC ● La mise à l'échelle permet de formaliser un peu plus les activités et de créer un minimum de structure de coordination des GVEC dans les régions 	<ul style="list-style-type: none"> ● La mise à l'échelle risque de créer plus d'obligations comme le paiement d'impôts et de taxes. Certains ont du mal à accepter qu'une partie de leurs parts sert à payer l'Etat' ● La mise à l'échelle dans le sens du regroupement à un niveau supérieur (Commune, ...) de renforcer la perception de la des GVEC par la CECAM comme ses concurrents

¹¹ Article 123 de la LTGO : « Le contrat légalement formé s'impose aux parties au même titre que la loi ».

IV. Le rôle de l'éducation financière joué par le GVEC auprès des ménages agricoles

IV.1 Forme de l'éducation financière dans les GVEC

Rappel de l'éducation financière

On rappelle que le CGA a défini l'éducation financière comme *un processus pour fournir aux gens les connaissances, les compétences, l'attitude grâce à l'accès à des informations objectives pertinentes et une formation leur permettant de prendre des décisions financières éclairées et prendre les mesures appropriées à leur situation.*

De ce fait, des programmes d'éducation financière ont été déployés dans plusieurs pays dont Madagascar. Des outils ont été diffusés avec 5 grands modules qui sont la gestion de l'épargne, la gestion de dettes ou de crédit, la budgétisation, la négociation financière et les services financiers.

Formation des formateurs et outils d'éducation financière

Certains élus et techniciens (à Amoron'i Mania) ont reçu de la formation en éducation financière à un moment donné. La formation a servi à renforcer leurs connaissances. En revanche, il n'y a pas tellement d'outils ni de programmes spécifiques élaborés et déployés pour les GVEC en la matière. Le contenu d'éducation financière utilisé est juste ce qui est dans le mécanisme de fonctionnement classique des GVEC. Mais les animateurs ont ajouté des bribes de contenu d'éducation financière dans leurs séances d'accompagnement et de suivi.

Connaissance fonctionnelle de base en éducation financière

Les membres interviewés n'arrivent pas à bien identifier les thèmes ou matière ou chapitre d'éducation financière qu'ils ont reçue. En revanche, la quasi-totalité des membres sont friands d'éducation financière quand la mission leur a exposé sommairement le contenu. Grosso modo, ce qui les intéresse est « *comment mieux vendre* », « *comment mieux emprunter* », « *comment mieux épargner* ».

Par ailleurs, les élus et techniciens promoteurs des GVEC ont constaté que les membres souffrent encore de manque de capacités pour gérer leurs budgets familiaux et d'exploitation.

Début de changement par l'éducation financière

Même si les outils et formats standards n'ont pas été déroulés de manière systématique, des changements sont palpables grâce à des pratiques répétées et comportements exigés pour faire fonctionner les GVEC. Le graphique ci-après montre le schéma du changement constaté dans les groupes.

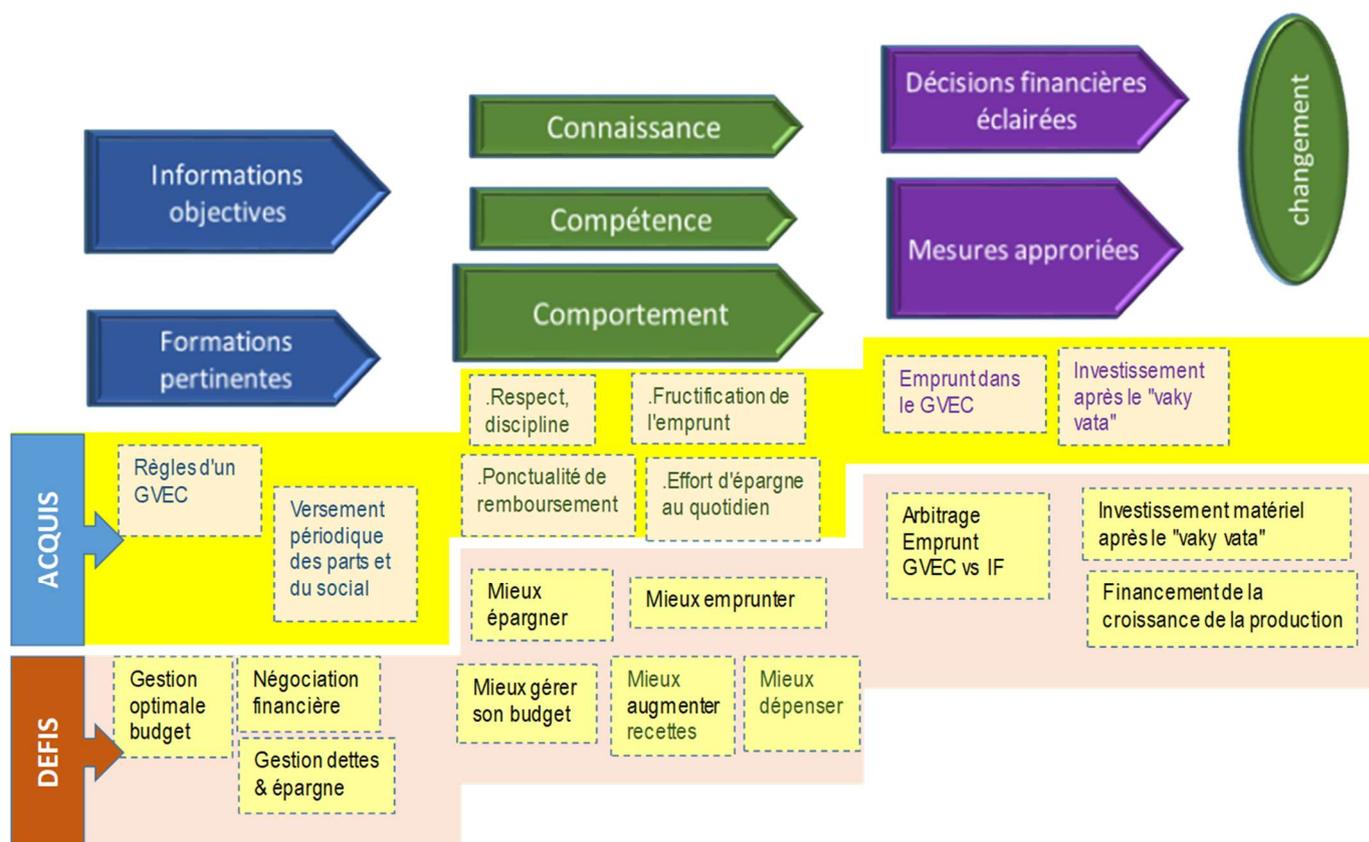


Figure 10- Appréciation de l'effet de l'éducation financière des GVEC

Le schéma montre que les acquis en matière de comportement, connaissance et compétence sont le respect de la discipline, la capacité fructification de l'emprunt, l'effort d'épargner au quotidien et la ponctualité du remboursement. A ce stade, Fifata doit encore relever le défi d'inculquer les membres pour mieux épargner, mieux emprunter, mieux dépenser, mieux budgétiser et mieux augmenter les revenus.

Au niveau des décisions éclairées et mesures appropriées, les acquis sont la capacité d'emprunt dans le GVEC et l'investissement même minime durant le « vaky vata ». Le défi qui reste est l'arbitrage de l'emprunt GVEC et l'emprunt externe (avec les IMF par exemple), la capacité d'investir sur du matériel plus structurant et générateur de revenus et de trouver d'autres moyens plus efficace pour financer l'exploitation¹².

IV.2 Retombée sur le plan social

Solidarité dans les GVEC et effets social sur les EAF



Après une année d'expérience de vie d'un GVEC, la sélection de membres se fait naturellement. Les gens de niveau de vie similaire se regroupent. En effet, si la différence de niveau de vie est trop importante, les vulnérables n'arrivent pas à suivre les rythmes des aisés, ne serait-ce qu'en matière de paiement de parts et du social. Les vulnérables qui restent avec les aisés doivent trouver des moyens pour payer périodiquement (habituellement hebdomadairement) des parts et du social.

¹² Recommandations : voir Paragraphe VI.2 (Recommandations et conclusion / Pour la création de plus d'impacts sociaux, sociétaux, économiques et financiers)

C'est une occasion pour eux de montrer qu'ils sont capables de faire de l'épargne périodique avec de petits montants. Cela nécessite une mentalité forte et de battant pour y arriver. L'appui psychologique des autres membres est parfois nécessaire pour montrer la cohésion du groupe et visualiser les objectifs communs de réussir ensemble.

Une autre forme d'entraide existe dans les GVEC. A titre d'exemple, en cas de maladie, les membres mobilisent le "social" à titre de participation mais de manière assez symbolique (10.000 Ar pour l'hospitalisation, 5.000 Ar pour d'autres cas de maladie (Analamanga). Suivant la perception de la situation, si les membres trouvent que le montant est insuffisant, ils font une quête entre eux à titre de cotisation informelle pour compléter la somme.

Au cas où le membre a toujours besoin de fonds pour se soigner, il peut demander un crédit auprès du GVEC.

Le niveau de vulnérabilité des EAF



Les membres invités dans les entretiens individuels ont été invités à faire une auto-appréciation de leur vulnérabilité à partir de la question suivante : « si vous évaluez vous-même votre statuts et niveau de vie au sein de votre GVEC, et comparé aux autres membres, sentez-vous actuellement (1) encore très en difficulté, (2) en difficulté de temps en temps, (3) moyen, (4) autonome et sans difficulté ? »

Les tests réalisés ont montré que la vulnérabilité n'est pas corrélée à la catégorie d'âge¹³. En revanche, il y a une corrélation entre elle et la durée de collaboration avec le GVEC¹⁴ ou l'ancienneté du GVEC.

Les adhérents débutants sont de divers types (avec 41% qui se sentent déjà moyennement autonomes contre 11% se sentant très vulnérables).

Plus l'adhésion dans les GVEC est longue, moins les membres se sentent vulnérables.

Les parts : outil d'empowerment financier



Etant donné le faible montant des parts et la nécessité d'en avoir fréquemment (hebdomadairement), les membres de faible revenu s'obligent à enclencher et tester leur capacité d'épargne. Ils mobilisent divers moyens à leur disposition. Les commerçants mettent de côté une partie de leurs bénéfices. Les autres qui n'ont pas de recettes fréquentes doivent être plus inventifs. Ainsi, les jeunes et femmes pratiquent le salariat agricole et une partie de leurs recettes est utilisée pour payer les parts hebdomadaires (Amaron'i Mania).

Figure 11 - Auto-appréciation du niveau de vie des membres

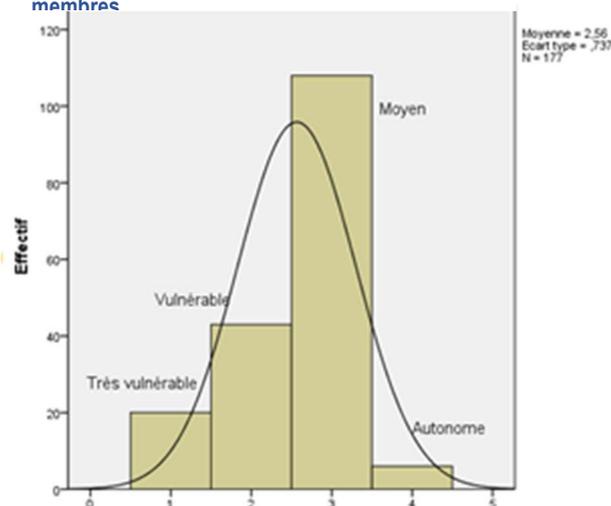


Tableau 50 - Croisement vulnérabilité et maturité d'adhésion des membres

	Très vulnérable	Vulnérable	Moyen	Autonome	
	1	2	3	4	
Adhérent débutant (<32 mois)	11%	17%	41%	1%	70%
Adhérent affermi [33,68 mois]		4%	14%	1%	19%
Adhérent mûr (>68 mois)		3%	6%	2%	11%
	11%	24%	61%	4%	100%

¹³ Corrélacion de Pearson = 0,011

¹⁴ Corrélacion de Pearson = 0,152

Les emprunts informels

Les familles membres de GVEC ne font plus de “vary maitso” (crédit sur pied, auprès des usuriers)¹⁵. Ce phénomène qui crée souvent une situation de dépendance et de dénuement des emprunteurs serait éradiqué par les GVEC.

« Les mpanarivo (riches) n’en sont pas content, mais nous en sommes fiers » a dit un membre de GVEC à Amoron’i Mania.

Le “social”



Le « Social » matérialise la solidarité des membres aux moments difficiles (maladie, hospitalisation mais également naissance ou circoncision). Il est mobilisé au moment du vaky vata pour faire la fête pour renforcer la solidarité.

Il est source d’inspiration pour les membres également : un GVEC à Amoron’i Mania projette de transformer l’argent de son social en cantine de riz pour permettre aux membres d’avoir la disponibilité alimentaire pendant la période de soudure. Cette idée est à suivre de près et son expérimentation à encourager.

Les pénalités



Les GVEC ont créé des pénalités pécuniaires pour décourager les retards aux réunions et les absences. Certes c’est toujours pénible pour celui qui paie mais c’est une marque de respect des autres membres et du GVEC. C’est aussi une marque de sérieux sur ce qu’ils font.

Ces pénalités renforcent la solidarité car l’argent issu de ces sanctions est partagé au moment du vaky vata.

Le “vaky vata”



Le « vaky vata » est un moment ultime pour le GVEC. C’est un moment fort pour témoigner la solidarité.

- Certains GVEC font la fête et invitent des personnes externes pour leur montrer la fierté et les avantages qu’ils ont obtenus
- Certains GVEC achètent des objets communs à titre de visuels pour s’identifier et de se démarquer à la fois. Il s’agit par exemple des « lamba hoany » (pagens) ou des ustensiles de cuisine pour tout le monde,
- Un GVEC (Amoron’i Mania) a décidé de créer une **épargne collective** alimentée par 20.000 Ar par membre à partir du social au moment du vaky vata. Cela permet de constituer un fonds de garantie ou apport auprès des bailleurs de fonds pour avoir une infrastructure ou un équipement plus important à mettre à la disposition des membres.

La solidarité au niveau des EAF plus aisés (EAF2 et EAF1) :



On constate une solidarité plus importante exprimée par les familles plus aisés (EAF 1 et EAF2) vis-à-vis des autres membres : elles ne quittent pas leurs GVEC mais en crée une autre à côté (Amoron’i Mania) pour pouvoir accéder au prêt plus important. Une autre solution

¹⁵ En période difficile (soudure par exemple), les agriculteurs demandent du crédit à un usurier. Le remboursement se fera en nature et l’intérêt est souvent à 100%. Le prix convenu est celui fixé au moment du prêt.

qu'elles trouvent est de rester toujours dans les GVEC mais demander d'autres prêts auprès des IMF (Amoron'i Mania, Itasy).

En général, la vie associative dans les GVEC est harmonieuse. On a quelques cas isolés (où les points de vue divergent, les plus aisés sont privilégiés sur le crédit) mais en général, les membres de différents niveaux de vie s'accommodent aux règles.

Spécificités pour les jeunes et les femmes

Les jeunes, surtout les jeunes femmes, prennent de la responsabilité dans les GVEC en se positionnant comme secrétaire quand elles sont instruites et capables de tenir le cahier et d'enregistrer les opérations. Elles informent leurs familles sur cette responsabilité. Par ailleurs, cette fonction les aide à mettre un peu de pression sur leurs maris pour payer le social et la part afin de montrer un bon exemple.

Néanmoins, on note un contraste dans Amoron'i Mania où la culture est plutôt centrée sur les hommes adultes.

A Analamanga, les jeunes sont responsabilisés pour faire des courses des GVEC (recherche de courriers, ...) tandis que les adultes plus âgés se réservent des relations publiques comme l'accueil des visiteurs.

Tableau 51 - Recours aux soins des membres

	Analamanga	Itasy	Am.Mania
Recours aux Dispensaires CSB	23%	19%	12%
Medecins libres	2%	4%	1%
Medecine traditionnelle		2%	3%
Auto-médication	2%		1%

Recours aux soins en cas de maladie



En cas de maladie, les membres des GVEC utilisent essentiellement les dispensaires et centres de santé de base (CSB). Cela est valable dans les 3 régions.

L'argent du ménage est le plus utilisé, suivi des emprunts chez des amis (10% des personnes interviewés et qui sont résidents à Analamanga le disent). Le crédit GVEC vient en troisième position pour faire le soin.

Tableau 52 - Stratégie de soin des membres

	Analamanga	Itasy	Am.Mania
Argent du ménage	10%	8%	6%
Emprunt chez des amis	6%	6%	4%
Crédit GVEC	5%	2%	1%
Vente animaux	3%	2%	

Dépenses quotidiennes d'alimentation

58% des personnes enquêtées (EI) éprouvent encore de la difficulté pour trouver des PPN au quotidien 16% à Amoron'i Mania, 46% à Analamanga et 39% à Itasy. Quand les familles sont en difficulté pour trouver l'alimentation au quotidien, elles utilisent des stratégies combinées. Plus souvent, elles mobilisent le crédit fournisseur (elles prennent des produits de première nécessité, PPN, chez l'épicier et promettent de les payer plus tard). C'est la stratégie la plus appliquée (pour 33% des réponses).

Cela est suivi par la vente d'animaux (comme les petits ruminants et porcs puis les volailles, ... Le recours au crédit GVEC est en 4^{ème} position (20% des réponses).

Mais son analyse un peu plus en détail par région, on constate des stratégies un peu différenciées.

Tableau 53 - Financement des dépenses en cas de difficulté

Recherche de PPN	Analamanga	Itasy	Amoron'i Mania	
Crédit fournisseur	16%	13%	4%	33%
Crédit "sur pied"	0%	0%	1%	1%
Vente de petits animaux	10%	8%	2%	21%
Vente de grands animaux	14%	8%	2%	24%
Emprunt Gvec	2%	12%	6%	20%
Emprunt chez des amis	1%	1%	0%	2%
Réponses ...	42%	43%	14%	100%
Nb mois en difficulté pour les dépenses de ménage				
1	1,5%	6,3%		2,3%
2	14,9%	25,0%	16,1%	18,1%
3	29,9%	29,2%	14,5%	24,3%
4	13,4%	8,3%	17,7%	13,6%
5	9,0%	4,2%	19,4%	11,3%
6	13,4%	4,2%	8,1%	9,0%
7		4,2%	6,5%	2,3%

L'emprunt auprès des GVEC est la première stratégie pour les membres à Amoron'i Mania (41%) suivi de crédit fournisseur. En revanche, pour les GVEC d'Analamanga, le recours au crédit fournisseur d'abord (37%) suivi de vente d'animaux. Le recours au GVEC est seulement fait par 5% des membres. Dans l'Itasy, le recours au GVEC vient en 1^{ème} position (29%) après le crédit fournisseur (30%). Le recours aux amis reste minime. Il en est de même pour le crédit « sur pied » ou « vary maitso » (une forme d'usure en nature sur les cultures, pratiquée encore par 5% de membres à Amoron'i Mania).

En termes de nombre de mois de difficulté pour faire face aux dépenses de ménage, la plupart des membres l'éprouve pour 2 à 6 mois. Au-delà, le nombre s'estompe. 29% des membres à Itasy pensent qu'ils sont en difficulté pour une durée de 3 mois. Pour Amoron'i Mania, les 2/3 des membres ont des difficultés entre 2 mois et 5 mois.

	Analamanga	Itasy	Amoron'i Mania
Crédit fournisseur	37%	30%	27%
Crédit "sur pied"	0%	0%	5%
Vente de petits animaux	25%	20%	14%
Vente de grands animaux	32%	18%	14%
Emprunt Gvec	5%	29%	41%
Emprunt chez des amis	2%	3%	0%
	100%	100%	100%

Les avoirs des Familles membres des GVEC



Les familles membres ont un minimum d'équipements qu'elles utilisent.

A Amoron'i Mania par exemple, les familles ont obtenu des équipements comme les kits solaires, TV. 85% n'utilisent plus de lampes à pétrole.

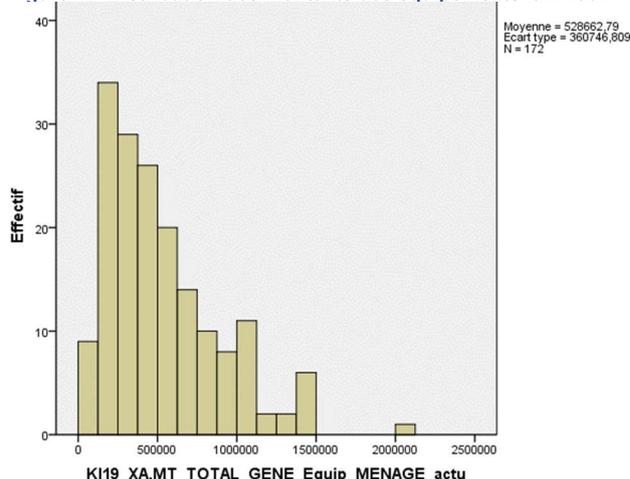
Tableau 54 - Montant des avoirs des familles membres

	Analamanga	Itasy	Am.Mania	GLOBAL
Nombre	66	46	60	172
Mont.moyen	604 015	533 260	442 250	528 663
Mont.mediane	530 000	462 500	392 500	430 000
Mont.minimum	20 000	60 000	20 000	20 000
Mont.maximum	2 020 000	1 435 000	1 040 000	2 020 000
Mont.mode	290 000	130 000	290 000	290 000

L'équipement familial est de deux types : (i) équipements de confort (tables, chaises, lits, divers meubles) qui représentent 45% de la totalité de l'équipement familial, (ii) équipements de cuisine (marmites, assiettes, ...) pour 22% et (iii) les équipements de communication (téléphone, TV, radio, bicyclette et moto familial, ...) pour 33%. En moyenne, le montant de ces équipements est de 528.000 Ar, avec un mode (valeur fréquente de 290.000 Ar). La moyenne haute est à Analamanga (plus de 600.000 Ar) et la plus faible à Amoron'i Mania.

Cela montre un faible investissement en équipement familial de la part des membres de GVEC plus anciens.

Figure 12- Distribution des montants des équipements familiaux



IV.3 Retombée sur le plan économique



Etant donné la durée encore moindre de la création des GVEC, on en peut pas encore parler d'impact sauf pour les cas des GVEC dans l'Amoron'i Mania dont une grande partie a plus de 5 années d'existence. Néanmoins, des retombées à titre de changement à court terme peuvent être constatées.

Sur les facteurs de production :

- Travail (salarier agricole) :

Le salariat agricole reste un recours pour les vulnérables et utile au moment de carence de trésorerie. Les recettes permettent d'acheter de la nourriture, de payer le GVEC, de faire face aux dépenses sociales urgentes, de payer d'autres main d'œuvre sur les champs, d'acheter des intrants (semences, fertilisants...), vaccins, ...

Dans l'échantillon, la moitié des membres dans Amoron'i Mania fait du salariat agricole. C'est 56% pour Analamanga contre 24% pour Itasy. Donc, le salariat agricole a sa place au sein des membres de GVEC. On note que le salariat agricole et la durée de la maturité de collaboration avec les GVEC ne sont pas corrélés¹⁶.

- Outils de travail (équipement):

Les membres de GVEC considérés comme EAF ont des outils de production comme (i) les petits équipements (bêches, pelles, herses, charrues, ...), représentant 8% de l'ensemble et (ii) les équipements moyens (comme les charrettes, motos, boeufs, ...) représentant 92%. Aucun membre n'a déclaré avoir acquis du matériel de montant important comme le motoculteur kubota ou tracteur.

Le montant moyen de ces équipements productifs est de 1.233.000 Ar, avec un mode (valeur fréquente) de 10.000 Ar et une médiane de 260.000 Ar. Cela montre une très forte disparité de la distribution. La tendance est tirée par le bas par Amoron'i Mania où la médiane est la plus faible.

Comme avec le constat sur l'équipement familial, l'équipement productif reste également faiblement investi à Amoron'i Mania.

Néanmoins, on note un contraste par rapport à la possession de terre (acquisition et héritage). Les membres de GVEC d'Amoron'i Mania ont plus de terre (moyenne 9,3 million Ar contre 4,2 million Ar à Analamanga). On note que l'hypothèse prise est linéaire (100.000 Ar l'are dans les 3 régions) et le calcul est basé sur déclaration des membres de GVEC sans vérification.

Mais l'hypothèse de dire que les gains issus des GVEC d'Amoron'i Mania sont plutôt investis dans le terrain n'est pas généralisable même si durant un focus groupe, un membre a dit : « le « vaky vata » m'a permis d'acquérir une rizière, moyennant un apport complémentaire. Sans le GVEC, j'avoue que c'est difficile de l'avoir ». D'autres membres à Amoron'i Mania disent également que l'utilisation du crédit leur a permis de rénover leur habitation (toiture), d'acheter du zébu, des poules pondeuses et des porcs pour engraissement.

Par ailleurs, les variables "Montant de terrain en possession" et "Durée de maturité de collaboration avec le GVEC" ne sont pas dépendants¹⁷.

Tableau 55- Salarier des EAF

	Analamanga	Itasy	Am.Mania
Nombre / salariat	35	16	24
%	56%	24%	50%
	62	67	48

Tableau 56 - Equipements productifs des EAF membres de GVEC

	Analamanga	Itasy	Am.Mania	GLOBAL
Nombre	64	47	58	169
Mont.moyen	1 292 344	1 640 851	1 009 052	1 233 644
Mont.médiane	1 002 500	1 025 000	155 000	260 000
Mont.minimum	5 000	5 000	5 000	5 000
Mont.maximum	7 420 000	6 305 000	6 030 000	7 420 000
Mont.mode	10 000	10 000	5 000	10 000

Tableau 57 - Terrains des EAF (en possession et héritage)

	Analamanga	Itasy	Am.Mania
Nombre	50	36	39
Mont.moyen	4 204 000	8 708 333	9 338 462
Mont.médiane	1 000 000	4 250 000	10 100 000
Mont.minimum	100 000	100 000	100 000
Mont.maximum	40 000 000	55 000 000	50 500 000
Mont.mode	500 000	10 000 000	10 100 000

¹⁶ Corrélation de Pearson = 0,083

¹⁷ Corrélation de Pearson = 0,058 (loin de 1)

Epargne familiale :

En plus de l'épargne "forcée" nécessaire pour faire fonctionner les GVEC, les membres des GVEC disposent également d'autres formes d'épargne (boeufs, porcs, lapins, volailles, produits agricoles). 66% des membres interviewés le disent.

Tableau 58 - Epargne des EAF

	Analamanga	Itasy	Am.Mania	Global
Oui	83,6%	77,1%	38,7%	66,10%
Non	16,4%	22,9%	61,3%	33,90%

Le montant de ces épargnes varie de 440.000 Ar à 807.000 Ar en moyenne.

On note une différence importante d'épargne en nature entre Amoron'i Mania et Analamanga (valeur fréquente d'épargne de 300.000 Ar contre 10.000 Ar). Elles sont utilisées pour payer les dépenses de rentrées scolaires, pour l'alimentation en période de soudure, les urgences de trésorerie, dépenses de culture, pour recevoir des visiteurs, faire face au remboursement GVEC à l'échéance en cas de difficulté et pour les dépenses festives.

Tableau 59 - Montant des épargnes

	Analamanga	Itasy	Am.Mania
Nombre	44	30	9
Mont.moyen	807 373	440 250	600 000
Mont.mediane	345 000	150 000	280 000
Mont.minimum	45 000	2 500	10 000
Mont.maximum	9 000 000	3 000 000	1 500 000
Mont.mode	300 000	100 000	10 000

En termes d'évolution d'épargne (comparaison du niveau d'épargne entre le cycle actuel et le cycle précédent), les informations ne sont qu'indicatives. Seuls 32 membres de GVEC ont donné des informations sur les 2 cycles. 1 membre a régressé (épargne diminué à 36%), 10 membres ont vu leur épargne stagner et 20 membres (Analamanga et Itasy) ont vu leur épargne augmenter (augmentation moyenne de 161% par rapport au cycle précédent). 4% de ces membres ont une relation affermie avec leurs GVEC (33 à 68 mois). Le reste pour moins de 32 mois (relation débutante avec les GVEC).

Ce phénomène appelle à ces questions :

- pourquoi les anciens GVEC d'Amoron'i Mania n'arrivent pas à augmenter l'épargne de leurs membres ?
- pourquoi les nouveaux membres de GVEC sont plus actifs et plus épargnants, comparés aux anciens ?

En tout cas, c'est un phénomène qui attire l'attention et incite à mieux superviser les GVEC surtout anciennes et évaluer l'impact de leurs activités sur leur cadre de vie.

IV.4 Retombée sur la personnalité (développement personnel) et sur la famille

Sur la Santé de la famille :



Dans la zone Amoron'i Mania, auparavant, la nourriture principale était le manioc, provoquant la décalcification. Actuellement, les membres des GVEC en vendent une bonne partie au marché et diminuent la fréquence de sa consommation au profit du riz grâce aux formations reçues et échanges dans les GVEC et à l'accès au crédit en période de soudure. Le constat sur la santé est visible selon les membres sur place.

Sur l'éducation des enfants :

En matière de dépense de scolarisation, à Analamanga, 2 enfants sur 3 ont été scolarisés grâce aux prêts GVEC.

L'analyse des entretiens individuels est globalisée du fait du faible nombre de répondants. 25% pensent qu'ils éprouvent encore de la difficulté pour y faire face. 18% pensent qu'ils s'en sortent mais avec peine. Seuls 5,6% pensent qu'ils sont à l'aise pour faire face aux dépenses de scolarisation de leurs enfants. Par ailleurs, certains GVEC calent leurs « vaky vata » au moment de la rentrée scolaire pour avoir un pactole pour acheter les fournitures et dépenses d'inscription.

Sur l'alimentation familiale :

Certains membres des GVEC utilisent le crédit pour acheter de la nourriture (riz ou paddy) pendant la récolte (autour de mai) où le prix est moindre. Ils les stockent et les consomment surtout pendant la période de soudure. Un autre crédit fait le relais si la quantité n'est pas suffisante à ce moment. Cette stratégie a comme effet d'avoir une alimentation familiale suffisante durant l'année (cas d'Amoron'i Mania). Cela crée également une économie des moyens financiers.

Sur le développement personnel :

L'analyse des discussions avec les membres a permis de formuler le constat suivant : L'adhésion dans le GVEC crée au membre une ouverture d'esprit (respect de prise de parole, curiosité et esprit d'innovation, habit vestimentaire propre, engouement aux réunions, latrine propres).

Cette adhésion génère également un nouveau réflexe. Il s'agit de la maîtrise des dépenses et de l'"éco-geste" qui est de mettre de côté tout excédent de cash et de le verser à titre de part ou de social dans les réunions périodiques.

Sur la relation des époux :



Les focus groupes ont rapporté que l'adhésion dans le GVEC renforce le dialogue entre époux, surtout pour l'utilisation du crédit et la contribution périodique de parts.

Le moment du « vaky vata » est parfois une surprise agréable pour la famille quand le mari ou la femme apporte de nouveaux petits équipements à la maison grâce à l'argent distribué (part et/ou « social »). La famille est fière d'appartenir à un GVEC et est consciente et reconnaissante sur les efforts déployés durant l'année.

IV.5 Retombées sur les AGRs



L'objet de crédit, en général, n'est pas révélé par l'emprunteur à ses pairs quand il demande un prêt. Néanmoins, la mission a demandé aux membres de le dire. En plus de l'utilisation pour la consommation ou pour faire face à la responsabilité sociale et familiale, certains membres ont demandé du crédit pour renforcer leurs activités génératrices de revenus (AGR). Il s'agit de :

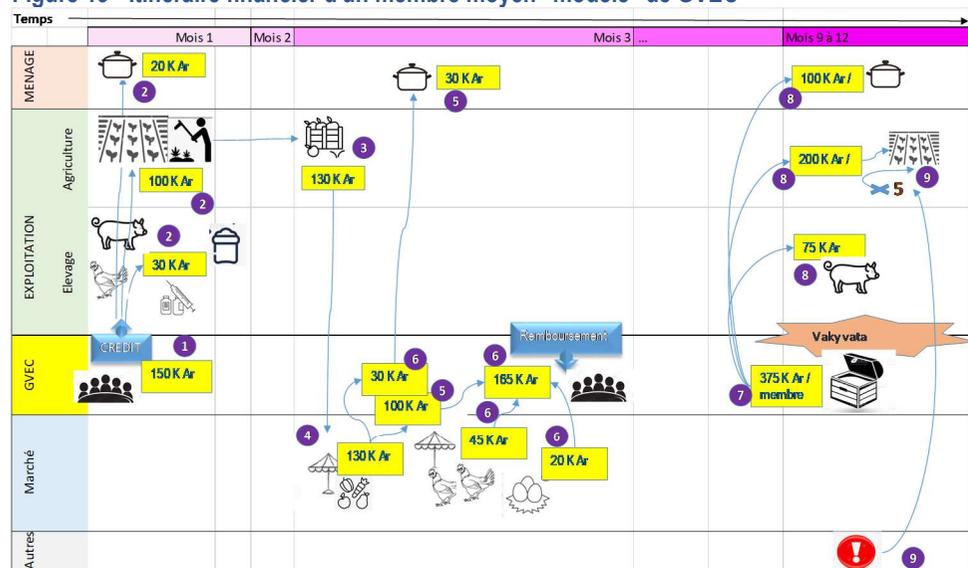
- Renforcement du fonds de roulement : injection du crédit dans l'achat des marchandises destinées à la revente ;
- Augmentation du capital animal : achat de géniteurs ou de bêtes pour augmenter le nombre d'animaux (zébus, porcs, poulets). Ils ont acheté pour revente après multiplication, croissance ou engraissement.
- Renforcement des activités agricole : achat des intrants ou paiement de services de main d'œuvre en agriculture (pomme de terre, haricot, riz).

Lors des entretiens en focus groupes, la majorité a avoué que le crédit a renforcé leurs activités.

“ Il y a eu changement positif dans nos activités après avoir eu du crédit”, “nos revenus sont renforcés grâce aux prêts dans les GVEC” ont dit deux membre à Itasy. “Notre fonds de roulement augmente et le bénéfice le suit”, a dit un membre à Amoron'i Mania.

Pour mieux comprendre ce qui se passe, nous proposons le schéma ci-dessous (l'itinéraire financier d'un membre de GVEC).

Figure 13 - Itinéraire financier d'un membre moyen "modèle" de GVEC



Cet itinéraire s'explique comme suit :

Il concerne un membre de GVEC « moyen » ayant une activité en agriculture et d'élevage. Voici son persona.

Tableau 60- Persona d'un membre modèle

Le « persona » de Rakoto	
<p>Sa personnalité :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Il a une trentaine d'année. Il est de niveau secondaire et s'est arrêté au lycée - Il est compteur de billets dans le GVEC - 	<p>Sa famille :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Il est marié avec Rasoa - La famille a 3 enfants. 2 sont en classe primaire. L'ainé est en classe secondaire - Ils habitent dans un Commune rurale
<p>Son GVEC :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nombre de membres : 20 membres - Réunion hebdomadaire tous les samedis à 16 heures - Part : 1000 Ar. Versement hebdomadaire : 5 fois maximum = 5.000 Ar - Vaky vata : mois 12 - Crédit : durée 3 mois maximum. Il n'y a plus de crédit après le 3^e trimestre - « Vaky vata » : 12^{ème} mois - 	<p>Son adhésion et son crédit :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rakoto est un membre de son GVEC depuis 2 ans - Montant de crédit : 150.000 Ar - Durée : 3 mois - Taux d'intérêt : 10% par mois - Objet de crédit : pour faire la culture de contre-saison de haricot
<p>Son exploitation agricole :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rizière de 2 ares avec possibilité de culture de contre-saison - Terrain de type « tanety » de 2 ares, en location, pour cultiver du manioc et patates 	<p>Son petit élevage:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 3 poules élevées à la traditionnelle et 1 coq. 10 poulets - Ponte de 10 œufs par semaine - 2 cochons
<p>Autres sources d'argent :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sa femme fait de temps en temps du salariat agricole pour 3000 Ar par jour. 4 possibilités par mois 	

Les étapes sont les suivantes :

Tableau 61- Tableau explicatif de l'itinéraire financier d'un membre modèle

Etapas	Explication	Remarques
1	Le membre prend un crédit de 150.000 Ar auprès de son GVEC pour renforcer sa culture de contre-saison pour 3 mois (haricot).	<i>C'est un crédit moyen qu'un GVEC classique peut facilement octroyer avec les conditions décrites ci-dessus</i>
2	Au passage, il y a un besoin urgent de trésorerie dans sa famille (alimentation) et il y a alloué 20.000 Ar. Il faudra également qu'il achète de l'alimentation pour ses bétails et les vacciner également (volailles, cochon). Il y a alloué 30.000 Ar. Finalement, il ne lui reste plus que 100.000 Ar pour son activité agricole de contre-saison (préparation de sol, semences, main d'œuvre divers, fertilisant, produits phyto-sanitaire)	
3	Après 3 mois, il a eu sa récolte. Il l'a vendu au marché et a gagné 130.000 Ar.	<i>Rendement : Haricot 2t/ha, pour 2 ares,</i>
4	Il a vendu sa récolte au marché et a gagné 130.000 Ar	<i>1200 Ar / kapoaka</i>
5	Il a gardé 30.000 Ar pour sa famille et a mis de côté 100.000 Ar pour rembourser le GVEC	
6	Il doit chercher 65.000 Ar pour son remboursement. De ce fait, il a vendu 2 poulets et 80 œufs. Les œufs collectés depuis 2 mois. La différence de 5.000 Ar sert à payer quelques dépenses (nourritures, transport ...). Donc il a remboursé son crédit.	<i>Poulet de 15.000 Ar de chaque (→ 30.000 Ar) 10 Œuf par jour x 2 mois = 80 œufs, à 500 Ar (x80 → 40.000 Ar)</i>
7	Au moment du « vaky vata », il a gagné 375.000 Ar	<i>Capital 240.000 Ar (5000 Ar x 48 semaines) et intérêt 135.000 Ar</i>
8	Il a réparti son pactole comme suit : 100.000 Ar pour l'alimentation familiale et autres obligations (GVEC, ...), 75.000 Ar pour étoffer son élevage, 200.000 Ar pour renforcer son exploitation agricole.	
9	Il a voulu avoir une autre rizière qui coûte 1.000.000 Ar. Donc, il lui faut 5 fois plus de son gain alloué à l'agriculture pour y arriver	<i>La microfinance peut être une piste pour résoudre sa carence de trésorerie</i>

V. Le système de GVEC et les liens institutionnels

V.1 Appréciation, besoins et positionnement des GVEC pour un lien avec les IMF

Comme mentionné dans les paragraphes précédents, en général, les GVEC ne sont pas encore prêts à s'intégrer ou s'articuler avec les IMF.

Les enquêtes individuelles ont montré que 48% acceptent que leurs GVEC puissent recourir aux IMF pour demander du crédit.

Les raisons évoquées dans les focus groupes et entretiens individuels sont diverses :

Tableau 62- Recours aux IMF par les GVEC

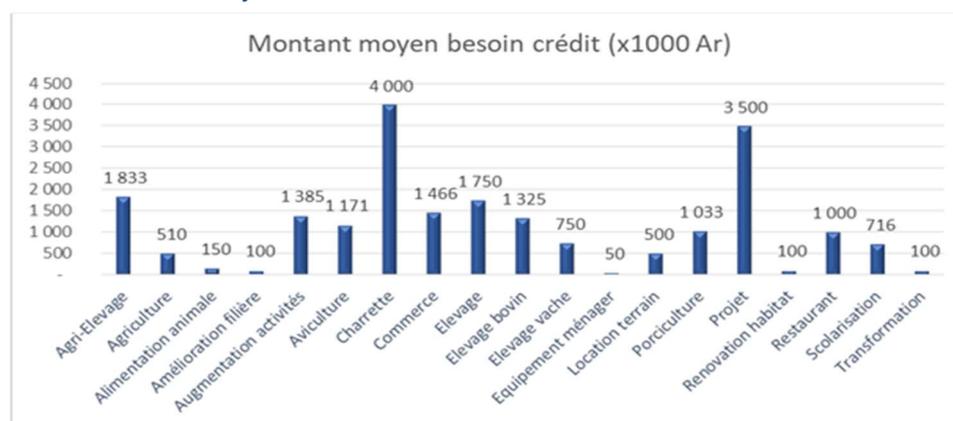
Recours IMF par le GVEC

	Analamanga	Itasy	Am.Mania	Global
Ose	52,20%	54,20%	40,30%	48,50%
N'ose pas	47,80%	45,80%	59,70%	51,40%

- Ils ont trop peur des problèmes qui puissent survenir au cours du crédit causant le retard ou l'arrêt du remboursement alors qu'ils doivent rembourser coûte que coûte les IMF ;
- Ils ont peur des pressions de la part des IMF. Ces pressions leur causent une perte d'image et de notoriété dans leur village ;
- Ils pensent que les agents des IMF ne comprennent pas leurs problèmes, contrairement aux membres des GVEC qui sont sur place ;
- les frais sont considérés comme exorbitants alors qu'ils pensent qu'il n'y en a pas avec les GVEC ;
- Ils pensent que la petite surface de production en leur possession ne nécessite pas des crédits auprès des IMF. Ils se résignent à l'emprunt auprès des GVEC même insuffisant ;
- Ils ne comprennent pas les conditions financières préalables exigées par les IMF qui est de devenir membre d'abord, par le biais de paiement de parts sociales, droit d'adhésion ... Ils pensent que tout cela est une participation qui doit leur être restituée après. Par la suite, ils sont déçus et accusent l'IMF de les arnaquer ;

- L'ensemble des membres n'ont pas la même mentalité et les ressources financières sont différentes. Durant la période de prêt, si quelques membres sont défaillants, ce seront les

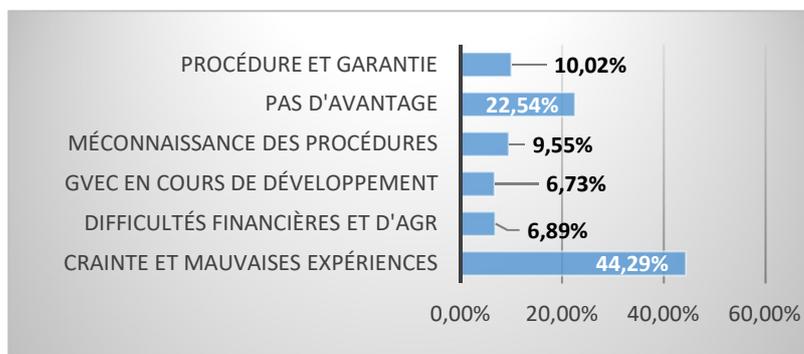
Tableau 63 - Montant moyen des besoins en crédit



membres solvables qui doivent payer leurs dûs auprès de l'IMF ;

- Quelques GVEC (Analamanga) aimeraient s'ouvrir vers les IMF mais ont exprimé un besoin d'information et de formation. Les GVEC de l'Itasy veulent tester leur ouverture avec le Fonds de développement agricole (FDA) mais pas avec les IMF ;
- Ils préfèrent rester sur le schéma où il n'y a que quelques membres leaders éduqués financièrement qui puissent faire les démarches personnelles pour devenir clients d'IMF.

Le graphique ci-contre montre les raisons de désintérêt des membres de GVEC à demander du crédit auprès des IMF. La raison la plus importante est la crainte et mauvaise expérience (44,3% des réponses). Ceci montre la faible action de communication faite auprès de ces membres par les IMF et/ou les acteurs qui puissent les aiguiller vers ces institutions.



Les raisons évoquées par ceux qui sont intéressés à ce que leur GVEC fasse recours aux IMF sont les suivantes :

- Un fonds de crédit plus important leur permet d'étendre leurs activités et d'acquérir du matériel pour augmenter et améliorer leurs productions ;
- Le crédit auprès des IMF permet de réaliser des projets rentables.

Une question a été posée pour le recours de chaque membre individuellement à une IMF. Les réponses sont très claires : les membres des GVEC ont peur personnellement des IMF. En effet, 70% n'osent pas frapper une porte d'une IMF pour demander du financement pour ses activités. Le taux le plus important est à Amoron'i Mania (79% des membres ne veulent pas recourir aux IMF).

Tableau 64 - Recours aux IMF par chaque membre individuellement

Recours personnel à une IMF

	Analamanga	Itasy	Am.Mania	Global
Ose	29,90%	20,80%	14,50%	22,00%
N'ose pas	61,20%	72,90%	79,50%	70,60%
Ne sait pas	8,90%	6,30%	6,00%	7,40%

Les 22% des membres qui veulent avoir du crédit auprès des IMF ont exprimé leurs besoins. Ils concernent essentiellement des activités d'extension de ce qu'ils font. Les montants moyens varient de 50.000 Ar (pour équipements ménagers) à 4.000.000 Ar (achat de charrette).

Tableau 65 - Montant Epargne pouvant être déposée aux IMF

	Analamanga	Itasy	Am.Mania
Nombre	22	8	14
Mont.moyen	243 863	380 625	85 857
Mont.mediane	25 000	250 000	50 000
Mont.minimum	5 000	5 000	2 000
Mont.maximum	2 000 000	1 000 000	400 000

En ce qui concerne l'épargne officielle, il n'y a que 25% des membres qui sont intéressés à épargner dans une IMF ou une banque. Le montant qui peut être épargné est entre 2.000 Ar et 2.000.000 Ar.

Expérience d'ouverture aux IMF

- Expériences personnelles

Même si un bloc face à l'emprunt auprès des IMF et banque est plus visible, des expériences isolées et sporadiques de certains membres réussissent mais ils ne les partagent pas de peur de critiques ou de représailles de la part de leurs collègues¹⁸.

- Expériences de GVEC

¹⁸ Exemple : A Analamanga : 2 crédits pour 430.000 Ar, remboursé sans incident et 500.000 Ar à la CECAM. A Itasy : crédit de 1 Million Ar remboursé en deux temps, avec un peu de difficulté à la fin mais terminé quand même.

Les GVEC à Amoron'i Mania ont de l'expérience de déposer l'excédent de trésorerie dans des comptes bancaires ou de microfinance (compte de dépôt à vue).

Tableau 66- Appréciation de l'expérience des GVEC avec les IMF

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> ● L'argent est sécurisé et génère des intérêts jusqu'au moment du « vaky vata » ● Le mouvement de fonds est enregistré et vérifiable dans le cahier du GVEC ● Le transfert de fonds est réalisé par le Président, avec l'escorte d'au moins un membre du GVEC pour sa sécurité 	<ul style="list-style-type: none"> ● Le compte de logement de l'argent est au nom d'une personne (président). Ce qui ne sécurise pas son utilisation. Il peut être utilisé par ce dernier, à l'insu des membres ● Le compte est à vue et ne génère pas d'intérêt

Ouverture vers la digitalisation : mobile money



Les membres de GVEC ont partagé leur expérience sur l'utilisation du mobile money. Leurs avis sont résumés dans le tableau qui suit.

Tableau 67- Appréciation du mobile money à partir du ressenti des membres des GVEC

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> ● L'argent n'est pas facilement disponible et peut être considéré comme de l'épargne ● L'argent est invisible et on ne risque pas d'être tenté de l'utiliser 	<ul style="list-style-type: none"> ● L'argent électronique en mobile money ne génère pas d'intérêt comme ce qu'il y a dans le GVEC ● On ne peut pas utiliser l'argent dans le téléphone à titre de crédit pour les membres ● Les actes d'arnaque se multiplient actuellement et les membres ont peur de perdre leur argent ● En cas de perte de téléphone et de puce, la procédure de récupération est fastidieuse, ce qui décourage les membres à utiliser le mobile money

Sujets d'avenir pour préparer l'autonomie

Les GVEC ont été incités à émettre leurs avis sur les sujets qui puissent être moteurs de leur avenir.

- *Animation et formation* : ils aimeraient que les Conseillers (CAP) viennent les voir plus souvent. La fréquence est mensuelle ou trimestrielle mais doit être régulière. Les visites à la demande devraient également être possibles ;
- *Prise en charge des Conseiller* : La grande partie des GVEC à Analamanga pense que ce n'est pas encore possible vu leur faible niveau de participation financière actuellement. En revanche, les GVEC de l'Itasy et d'Amoron'i Mania veulent payer l'indemnisation et le déplacement du conseiller quand ils constatent concrètement la valeur ajoutée apportée par l'animateur ;
- *Formalisation* : Ce que les membres cherchent est la pérennité de fonctionnement des GVEC. Si la formalisation le permet, ils sont prêts à s'y lancer. Néanmoins, ils ne sont pas encore prêts à faire face aux obligations financières que cela peut exiger (paiement des impôts et taxes, ...). Ils ont besoin de conseil et d'accompagnement pour y faire face.

V.2 Le positionnement des IMF vis-à-vis des GVEC

Au début du mouvement des GVEC et d'autres types de groupes d'épargne similaires une dizaine d'années passées, les IMF ont été très réticentes et les ont considérés comme concurrents. Le contexte a évolué et actuellement, les clients issus de ces groupes sont considérés comme expérimentés et éduqués financièrement. Certes, des expériences malheureuses ont été recensées mais ce sont des cas isolés. Les IMF comme SMMEC ou Vahatra sont impatientes d'avoir des membres de GVEC comme clients.

L'IMF CECAM est membre du groupe Fifata. Le groupe Fert - Fifata souhaite qu'elle se positionne comme levier financier aux côtés des GVEC. Par ailleurs, elle a eu une expérience positive et intéressante avec la FIFATAM d'Amoron'i Mania en finançant les producteurs formés par celle-ci. Cette initiative s'est arrêtée quand la Direction Régionale de la CECAM a changé. En outre, dans la Sofia, elle a eu une expérience malheureuse avec des groupes d'épargne et les a considérés comme des clients douteux. Jusqu'à présent, les GVEC sont considérés par les CECAM comme des menaces pour elles. Ainsi, il est temps que la CECAM mette à jour ses informations afin de pouvoir mieux objectiver sa position et perception. Elle devrait voir les GVEC promus par Fifata sur le terrain et mener une réflexion plus profonde et une concertation avec Fifata autour d'une table.

V.3 Les GVEC promus par FIFATA et d'autres Groupes d'épargne

Actuellement, le Réseau de Promoteurs de Groupes d'Épargne à Madagascar (RPGEM) s'érige comme promoteur et protecteur des initiatives GVEC, GEC, SILC, AVEC. Ce réseau souhaite que les promoteurs des groupes d'épargne puissent adhérer en son sein pour renforcer les acquis et mener des actions de lobbying pour légiférer les initiatives et les protéger contre tout type de risque externe et interne. Fifata est invité à le rejoindre. Le RPGEM a déclaré qu'il ne compte pas changer la méthodologie déjà existante et utilisée par la Fifata mais plutôt se mettre autour d'une table pour ne pas annihiler les efforts mutuellement et avoir une même perception sur le métier de promoteur.

Ce qui est en « pipeline » actuellement est la formalisation des promoteurs des Groupes d'épargne au lieu de formalisation des Groupes d'épargne eux-mêmes. Cette démarche permet de mieux renforcer les capacités des acteurs créateurs et promoteurs de GVEC et ainsi d'harmoniser, mais pas de standardiser, cette initiative au niveau du pays.

VI. Recommandations et Conclusion

VI.1 Amélioration du service

Nous formulons une série de recommandations pour améliorer les services fournis aux GVEC à toutes les phases de leur développement.

- **phase préparatoire et promotionnelle :**
 - Amélioration du mécanisme de sensibilisation et promotion des GVEC :
 - Clarification et répartition des rôles entre les élus et les techniciens de Fifata ;
 - Capitalisation des acquis de sensibilisation et élaboration de guide de sensibilisation à vulgariser auprès des techniciens et élus.
- **phase intensive**
 - Mise en place d'un système d'informations de gestion pour permettre de suivre les activités dans les régions :
 - Mise en place d'outils standards : cahiers et carnets pré-imprimés dans tous les GVEC ;
 - Dotation de dispositif plus fluide d'informations entre Fifata et les GVEC (les informations à communiquer périodiquement, modalités de circuits d'informations, utilisation d'un logiciel, par exemple SAVIX utilisé dans le cadre du RPGEM, avec accès à distance, ...) ;
 - Amélioration du système de gestion des risques et dispositif de contrôle interne :
 - Multiplication des dispositifs de contrôle : suppression de copies des clés ;
 - Multiplication des sessions de contrôle (par les élus) avec fixation des taux d'indemnités sans attendre les « vaky vata ».
 - Sécurisation des opérations hors GVEC (comptes de GVEC logeant les excédents de trésorerie dans les banques ou IMF).
 - Mise en place d'un dispositif de formation et de duplication de GVEC :
 - Elaboration des guides de formation et de duplication des GVEC, avec prise en compte des besoins de formation exprimés¹⁹ ;
 - Elaboration de plan pour la duplication, incluant les ressources financières et humaines qui y sont consacrées.
- **phase développement**
 - Amélioration du lien avec les OP pour diversifier les activités et augmenter les rentrées d'argent et chercher ensemble (OP-GVEC) les solutions pour résoudre les problèmes résiduels tels que ceux créés par le changement climatique ;
 - Mise en place de dispositif de paiement d'animateur indépendant par GVEC ou grappe de GVEC pour assurer la pérennité des services (animation, formation, contrôle, rapportage).
- **phase maturation :**
 - Capitalisation des acquis : intensification des échanges entre les GVEC de même nature pour créer l'appartenance à un mouvement ;
 - Renforcement de la sécurité des ressources financières :

¹⁹ Formation à travers les OP (Elevage de porc, aviculture, riziculture, maraichage, fruit, bovins, pomme de terre, haricot, compost, lutte biologique contre les maladies et ravageurs agricoles, pisciculture, amélioration de l'artisanat, vache laitière, gestion de l'eau, pépinière, art culinaire), formation à travers les GVEC (gestion de trésorerie, gestion des outils des GVEC, budget familial)

- Fixation et précision de règle de trésorerie minimale et virement des excédents dans des comptes plus sûrs dans les IMF ;
- Mise en place de système de contrôle interne sécurisant la trésorerie ;
- Mise en place de “GVEC expérimentés et modèles” pour servir de vitrine et d’exemple pour les producteurs intéressés à mettre en place leurs groupes ;
- Poursuite de la recherche de liens avec le secteur financier comme la microfinance et/ou le mobile money pour mieux sécuriser le mécanisme :
 - Reprise de contact avec la CECAM et incitation de celle-ci à faire une communication positive auprès des GVEC ;
 - Exploration de la piste de lien entre les GVEC et les GCS.

VI.2 Pour la création de plus d’impacts sociaux, sociétaux, économiques et financiers

- Consolidation des acquis et création de label et identité GVEC / FIFATA

Il est important que Fifata puisse consolider ses acquis en termes de promotion de GVEC. Certes, Fifata a fait émerger des agents et élus promoteurs de l’éclosion des GVEC. Ils ont aidé les producteurs à adapter les caractéristiques de leurs GVEC à leur sensibilité et aux caractéristiques de leur milieu. Pourtant, Fifata devrait créer une **identité** et un **label** (comme les autres composants de Fifata) mais cette fois sur les caractéristiques des GVEC qu’elle promeut et qui la distingue des autres promoteurs de groupes d’épargne comme CRS, CARE, ...

Les éléments de distinctions des GVEC Fifata sont :

- **Connexion des GVEC et OP : les GVEC sont « bras financiers » des OP :** L’expérience a montré que les GVEC un peu essoufflés peuvent scruter d’autres horizons en se mettant en lien avec les OP dans lesquelles les membres peuvent bénéficier des actions de renforcement de capacités sur le plan technique (technique de production suivant les filières promues localement) et sur le plan organisationnel et commercial. C’est une expérience probante au niveau de l’Itasy. Donc, ***il est intéressant que les GVEC soient intégrés dans les OP.*** Les conséquences sont :
 - Les OP doivent avoir en leur sein des services financiers
 - Les membres des OP doivent faire du GVEC
 - Les membres de GVEC actuels doivent adhérer dans les OP
 - Les GVEC portent les valeurs des OP et vice-versa.
- **Thématiques sociales et environnementales :** les GVEC, intégrés dans les OP peuvent mener des initiatives communes de protection de leur environnement (avec les thèmes agro-écologiques par exemple, des pépinières communes, ...)
- **la valorisation des “part et social en nature” :** cette initiative endogène peut être précurseur de :
 - **grenier de produits agricoles :** l’initiative prépare les membres de GVEC à se familiariser à gérer un petit grenier (maintenance d’infrastructure, gestion des entrées/sorties, technique de conservation, marketing des produits agricoles, ...). Une fois qu’ils veulent s’articuler avec une IMF pour augmenter le volume d’activités, cette expérience probante leur permet d’être à l’aise pour mener une négociation financière. L’outil peut être changé ou non en GCV (grenier commun villageois) ;

. **'banque de semences'** : les produits stockés dans le magasin et traités de manière professionnelle peuvent être utilisés comme de bonnes semences pour les membres et la communauté ;

. **Produit de micro-assurance** : le social peut être utilisé par la Fifata comme prime d'assurance pour couvrir les éventuels dangers. Deux domaines peuvent être explorés : la santé et le climat. (i) Pour la microassurance santé, Fifata et les GVEC peuvent approcher les Compagnies d'assurance ou les promoteurs tels que AFAFI ou HARENA pour couvrir la santé des membres des GVEC. (ii) Assurance agricole contre risque climatique. L'assurance ARO est en train de tester ce produit avec le Projet PrAda dans le Sud de Madagascar. Ce serait intéressant de l'approcher pour voir la faisabilité de ce système.

- **Non pertinence du regroupement des GVEC promus Fifata en Fédération de GVEC** : le regroupement des GVEC permettrait de réunir les forces et de se faire écouter par l'extérieur. En revanche, cela exacerbe la crainte des IMF et nécessite plus de moyens financiers et humains pour le rendre plus efficace. En conséquence, après concertation avec les parties prenantes, ce regroupement n'est pas pertinent. En outre, l'intégration des GVEC dans le OP fait que le regroupement des GVEC suit le regroupement des OP.

- Les GVEC peuvent être des viviers d'emprunteurs éduqués financièrement auprès des IMF. Pour cela, la CECAM et Fifata devraient en discuter en tant que membres d'un même réseau. Certes, la CECAM a mis en place des GCS (groupes de caution solidaire) qui doivent faire leurs chemins. Mais les GVEC peuvent être une **forme plus évoluée** de GCS doté de culture financière et sociale plus importantes.

- **Augmentation en quantité**

Le Consortium Fert - Fifata devrait préciser sa vision sur le développement des GVEC qu'il labellise. A partir de cette vision, découle un plan avec objectifs quantitatifs de GVEC

promus dans toutes les zones d'intervention de Fifata. Bien entendu, cela est en lien avec la promotion des OP.

- **Amélioration de la qualité**

Le gage de pérennité est l'assurance de la permanence de la qualité des GVEC. En conséquence, il est important que Fifata mette en place tout le dispositif énuméré dans la partie précédente (système de contrôle interne, transparence d'informations, ...).

Les thématiques importantes comme la digitalisation des transactions, transition écologique, genre, développement durable ... doivent être intégrés dans les activités des GVEC pour devenir des modèles sociétaux et impulseurs de changement suivant les enjeux qui se présentent.

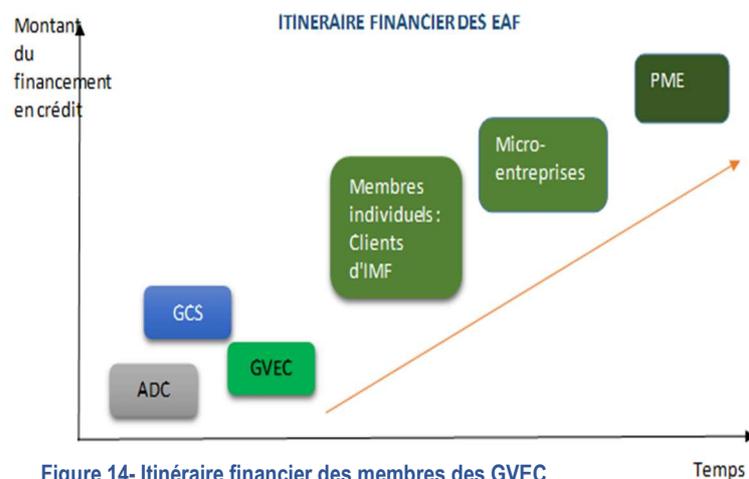


Figure 14- Itinéraire financier des membres des GVEC

- **Visibilité et réseau**

Fifata devrait adhérer dans le réseau de promoteur de groupes d'épargne à Madagascar (RPGEM). Cette initiative lui permet de s'insérer dans un environnement professionnel et formel plus solide et résilient capable de protéger les acquis des GVEC. Cela lui permettra également de valoriser les spécificités des GVEC qui sont parties intégrantes des OP, d'avoir et de voir les expériences des autres promoteurs.

- **Promotion endogène et pérennité**

Fifata gagnerait à former un peu plus les jeunes dans les GVEC pour créer une relève à un moment, surtout dans les zones à forte identité culturelle comme Amoron'i Mania. On peut commencer par l'encadrement et la formation par la pratique et progressivement, les jeunes prennent la responsabilité, sous la supervision de leurs aînés.

- **Partage par les pairs :**

Ceux qui ont eu de l'expérience de crédit avec les IMF et Banques de microfinance devraient être incités à capitaliser leur expérience. La capitalisation avec les leçons apprises devrait être accompagnée par les agents de Fifata. Les facteurs de réussite et d'échec endogènes et exogènes doivent être clairement identifiés, ainsi que les leviers actionnés pour réussir le crédit. Après la capitalisation, des séances de partage d'expérience et d'échange devraient être organisées auprès des GVEC. A cet effet, pour éviter les jugements de valeurs (l'adage « le prophète n'est pas toujours écouté chez lui » reste toujours ancré dans la culture rurale), les producteurs qui ont réussi chez eux partagent leurs expériences auprès des GVEC dans d'autres régions. Les séances de partage devraient être encadrées par les techniciens de Fifata pour éviter des dérives.

- **Formalisation et aspects juridiques**

La formalisation des groupes d'épargne comme les GVEC nécessite une réponse à quelques questions de principe :

- Qu'est-ce que l'on entend par formalisation ?
- Pourquoi est-ce nécessaire ou utile et dans quel intérêt ?
- Quels sont les textes qui la prévoient et la régissent ? comment y procéder ? est-ce adapté au concept de GVEC ?

La force des GVEC est leur proximité, le choix et la restriction des membres, la confiance et la solidarité entre les membres, la simplicité des procédures tant de création que de fonctionnement, l'autorégulation, et surtout la très petite dimension des enjeux monétaires tout en permettant à chacun de développer ses propres activités économiques. Il s'agit presque d'une affaire familiale.

La formalisation pourrait être, soit la **formalisation de la constitution du groupement** en lui accordant la personnalité juridique, soit la **formalisation des actes du groupement** en s'assurant qu'ils soient conformes aux lois et règlements en vigueur, soit les deux à la fois.

Dans son concept même, le GVEC ne serait pas appelé à être permanent, mais le temps d'un ou plusieurs cycles suivant le bon vouloir des membres. Ce qui fait qu'il sorte de la définition de l'association²⁰[1] ou de toute forme de personne morale (sociétés civiles ou commerciales, ONG) impliquant la mise en commun de façon permanente les activités, biens et connaissances des fondateurs et membres.

Ainsi, dans son concept, le GVEC n'a pas de forme juridique prévue par la loi et qui lui est adaptée, même pour la forme simple associative non déclarée telle que proposée par l'Ordonnance n°60-133. Le recours à cette forme **sous prétexte de formalisation** ne serait pas adéquat, d'autant plus qu'une confusion est facile entre les GVEC ayant adopté cette forme et les associations prévues et régies par l'Arrêté n°9777/19.

²⁰ Article 2 de l'Ordonnance n°60-133 : « L'association est la convention par laquelle deux ou plusieurs personnes mettent en commun, d'une façon permanente leurs connaissances ou leur activité dans un but autre que de partager des bénéfices ».

Cependant, l'article 2.2 de la Loi n°2017-025 peut être appliqué aux GVEC. Aussi, appartiendrait-il au Ministère chargé des finances de prendre un arrêté visant à réglementer ce type de groupement.

Dans ce cas, le texte réglementaire à prendre ne pourra que procurer aux GVEC des capacités et compétences opérationnelles particulières avec des obligations y relatives, et non pas la pleine capacité juridique sauf recours à la voie législative.

A cet effet, il faudrait trouver et prévoir un mécanisme de formalisation correspondant à la nature des activités des GVEC. Ce mécanisme devrait maintenir la force des GVEC comme évoquée plus haut, et pouvoir répondre aux questions relatives à la nécessité d'une formalisation telles que :

- pour les membres : l'acceptation de la capacité juridique du groupement en cas de revendication ou de recours auprès des autorités, ..., notamment pour les solutions juridiques aux problèmes pour lesquels l'autorégulation du groupement ne suffirait plus, éventuellement la couverture de risque en cas d'incident majeur tel que le vol ou autre catastrophe atteignant les fonds du groupement ou la majorité des membres, la reconnaissance de la réalité des activités du groupement et de leur comptabilisation par les promoteurs, ...
- pour l'administration et les promoteurs : les statistiques, la garantie de la sécurité des fonds afin qu'ils ne constituent pas une source de trouble ni à l'ordre public ni à au système monétaire national, éventuellement la fiscalité, les actions de développement local, l'implication des partenaires, ...

Par rapport à la nouvelle orientation « **GVEC intégré dans une OP** », *la personnalité juridique du GVEC est celle de son OP de rattachement*. En revanche, le cadre juridique régissant les aspects financiers est celui des groupes d'épargne qui sera en vigueur.

VI.3 Pour une liaison avec les IMF

- **Progressivité**

Les membres des GVEC n'ont pas encore confiance aux IMF. Si Fifata veut rétablir ses liens initiaux avec la CECAM, il faudrait y aller progressivement puisqu'il s'agit d'une question de confiance. Cette reprise de contact commencerait par une réunion entre les deux directions afin de s'échanger sur leurs visions respectives, trouver des compromis et commencer à tester le mode de fonctionnement.

Les membres des GVEC déjà clients de la CECAM devraient être valorisés et peuvent montrer des exemples de réussite à leurs pairs.

- **Sécurité**

Afin d'amorcer la collaboration, il serait intéressant de commencer par des opérations simples. A cet effet, les excédents de trésorerie au niveau de chaque zone peuvent être déposés auprès d'une IMF comme la CECAM. Le mieux est de provoquer une réunion avec le Directeur Général même.

VI.4 Conclusion

L'initiative de Fifata – Fert pour mettre en place des GVEC est louable. Les moyens utilisés pour y arriver ont été optimisés en valorisant les ressources humaines en son sein. L'approche basée sur l'auto-promotion communautaire est très pertinente.

Il est clair que les GVEC restent une alternative à la barrière d'accès à la microfinance des producteurs. En effet, ils permettent à leurs membres d'avoir un moyen de résilience face aux crises et notamment aux périodes de soudure. La somme d'argent obtenu en fin de cycle est une source de levier économique exploitable. Néanmoins, la vitesse des GVEC à autonomiser les EAF est lente. Les fonds des GVEC servent à faire face à la fois aux problèmes quotidiens de trésorerie et une partie est seulement injectée par les producteurs dans leurs exploitations. Malgré l'effort d'éducation financière fait, les débuts de résultats sont palpables mais insuffisants. D'ailleurs, la plupart des producteurs restent toujours réticents à la microfinance.

Si on veut atteindre rapidement l'inclusion financière, il faudra élargir la vision de Fert / Fifata. Pour cela quelques pistes sont proposées et les actions principales sont listées comme suit. La plus urgente est l'augmentation des revenus des EAF, par la mise en relation des GVEC aux OP. La mise en lien des GVEC aux IMF est également importante pour injecter plus de ressource financière dans les exploitations. Mais cette piste reste à explorer plus profondément avec la CECAM qui est dans la famille de Fifata, sinon les IMF concurrentes de la CECAM s'y intéressent. Fert/ Fifata est invité à rejoindre le RPGEM pour réfléchir au niveau national l'amélioration de l'initiative en côtoyant les autres promoteurs (des VSLA, SLIBC, AVEC, GEC, ...), valoriser les efforts sur le terrain, comparer les pratiques et éviter les doublons ou concurrence inutile sur le terrain.

ANNEXE 4 – FOCUS NOTE DE L'ETUDE

Le présent focus note peut être un résumé exécutif de l'étude. Il peut être utilisé pour servir de feuille de route.

1. Contexte de l'étude

L'étude du bilan des groupes d'épargne et d'entraide communautaire promus par Fert-Fifata a été confiée au Cabinet Finance et Développement Conseil (FIDECO). L'objectif est de constater dans quelle mesure les outils comme les groupes villageois d'entraide communautaire (GVEC) contribuent à améliorer les revenus des producteurs et éviter le surendettement des ménages.

L'étude a été menée dans 3 régions dont Analamanga, Itasy et Amoron'i Mania. Trois (3) points principaux ont été observés : (i) tirer un bilan de fonctionnement des GVEC sur l'accompagnement du Groupe Fifata, (ii) étudier le rôle d'éducation financière auprès des ménages agricoles et les changements apportés, (iii) évaluer le lien entre le système de GVEC et les IMF et l'institutionnalisation en général..

25 focus groupes (261 individus) et 177 enquêtes individuelles quantitatives ont été réalisées. 73% sont des femmes contre 27% hommes. Ces individus représentent 69,6% des membres des GVEC qu'ils représentent²¹. 64% sont de nouveaux GVEC (moins de 2 ans), 22% moins développés (de 2 à 5 ans) et 14% développés (plus de 5 ans). Ces producteurs font de l'agriculture, l'élevage et l'artisanat.

2. Pourquoi le présent focus note ?

Le présent focus note est établi pour servir d'aide-mémoire et de feuille de route afin de mieux accompagner les GVEC dans l'avenir.

3. Les grandes lignes du bilan des GVEC

3.1 Sur les caractéristiques des GVEC de FIFATA

<ul style="list-style-type: none"> • Effectif des membres: 5 à 35 selon le GVEC • Montant d'une part: 300 à 2000 Ariary • Pour 1 à 5 parts par semaine: 1500 à 10 000 Ariary • Possibilité de part en nature: paddy • Cotisation sociale hebdomadaire: 100 à 5 000 Ar • Fin de cycle (« vaky vata ») 	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Analamanga</th> <th>Itasy</th> <th>Am.Mania</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Montant</td> <td>800 kAr à 3 M</td> <td>800 K à 3 M Ar</td> <td>1,2 K à 8 M Ar</td> </tr> </tbody> </table>				Analamanga	Itasy	Am.Mania	Montant	800 kAr à 3 M	800 K à 3 M Ar	1,2 K à 8 M Ar								
		Analamanga	Itasy	Am.Mania															
Montant	800 kAr à 3 M	800 K à 3 M Ar	1,2 K à 8 M Ar																
<ul style="list-style-type: none"> • Rendement du placement dans un GVEC : en moyenne 32% (pour 100 Ar de dépôt, il génère 32Ar de surplus à la fin du cycle). 	<table border="1"> <thead> <tr> <th>CREDIT</th> <th>Analamanga</th> <th>Itasy</th> <th>Am.Mania</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Montant</td> <td>10 kAr à 1,2 M</td> <td>20 K à 500 K Ar</td> <td>10K à 600 K Ar</td> </tr> <tr> <td>Remboursement ponctuel</td> <td>58%</td> <td>70%</td> <td>72%</td> </tr> <tr> <td>Besoins</td> <td>200 K à 1 M Ar</td> <td>300 K à 1 M Ar</td> <td>150 k à 2 M Ar</td> </tr> </tbody> </table>			CREDIT	Analamanga	Itasy	Am.Mania	Montant	10 kAr à 1,2 M	20 K à 500 K Ar	10K à 600 K Ar	Remboursement ponctuel	58%	70%	72%	Besoins	200 K à 1 M Ar	300 K à 1 M Ar	150 k à 2 M Ar
CREDIT	Analamanga	Itasy	Am.Mania																
Montant	10 kAr à 1,2 M	20 K à 500 K Ar	10K à 600 K Ar																
Remboursement ponctuel	58%	70%	72%																
Besoins	200 K à 1 M Ar	300 K à 1 M Ar	150 k à 2 M Ar																

Crédit :

- **Durée:** 2 à 3 mois
- **Taux d'intérêt:** 5 à 10% par mois
- **Condition:** 3 fois de l'épargne

Montant : moyenne à 140 000 Ar

CREDIT	Analamanga	Itasy	Am.Mania
Montant	10 kAr à 1,2 M	20 K à 500 K Ar	10K à 600 K Ar
Remboursement ponctuel	58%	70%	72%
Besoins	200 K à 1 M Ar	300 K à 1 M Ar	150 k à 2 M Ar

3.2 Sur l'accompagnement des GVEC

Fifata a développé des acquis intéressants qui sont les suivants :

- L'approche d'auto-promotion permet de développer (i) un esprit d'appartenance et de solidarité, (ii) l'autonomie, (iii) évite la dépendance. Les dépenses de fonctionnement sont très faibles. La majorité des GVEC se réunissent hebdomadairement, renforçant ainsi la solidarité ;
- Les parts comblent le manque d'argent aux moments où le besoin se fait sentir. Les

cotisations « social » permettent de concrétiser la solidarité en cas de sinistre ;

- La satisfaction globale des prêts internes est 93%.

Mais les insuffisances suivantes sont constatées :

- Sur la facilitation : tous les Conseillers (CAP) ne perçoivent pas clairement leurs rôles de conseiller et de facilitateur.
- Sur l'adhésion :
 - Certains GVEC ont un nombre de membres très faible (autour de 5), certains sont trop

²¹ (261+177)/629

- nombreux avec plus de 25 (autour de 35). Ces types de GVC ne sont pas gérables ;
- Les périodes d'adhésion ne sont pas fixées pour certains GVEC et entrer au milieu de l'année est possible, ce qui perturbe parfois le mécanisme de gestion financière.
- Sur l'approche et l'accompagnement :
 - Les règlements intérieurs des GVEC ne sont pas standardisés ;
 - Certains conseillers ne maîtrisent pas le métier des GVEC ;
 - Les données sur les GVEC ne sont pas encore centralisées dans Fifata, faute de base de données.
- En termes de gouvernance :
 - Certains membres de bureau ne maîtrisent pas complètement le mécanisme de fonctionnement des GVEC ;
 - Le mandat de certains membres de bureau n'est pas renouvelé. Cela présente un risque d'abus à terme.
- En termes de gestion des réunions :
 - La plupart des cahiers n'enregistrent pas les thèmes de réunion en dehors de la gestion de l'argent. Pourtant, des problèmes existent et sont résolus en interne ;
 - Il n'y a pas de guide clarifiant la gestion des réunions (durée, responsabilités, ...). Certaines réunions durent jusqu'à trois heures.
- En termes de gestion des parts :
 - Les modalités sur le rattrapage de gestion des parts ne sont pas claires et chaque GVEC décide de ce qui lui convient ;
 - Une réunion bilan à chaque fin de cycle devrait être animée par le conseiller, mais n'est pas systématisée.
- En termes de gestion de la caisse sociale :
 - Le montant des cotisations est faible et ne permet pas de prendre en charge des dépenses substantielles ;
 - la fixation de cotisation en nature dépend des aspirations des GVEC (Amoron'i Mania).
- En termes de gestion du crédit interne :
 - Le demandeur de crédit n'informe pas les membres sur l'objet de prêts ;
 - Parfois, une tension et frustration se créent faute de ressources financière suffisante et de planification au moment de l'octroi de prêt ;
 - Le règlement intérieur ne prévoit pas l'octroi du crédit à un non membre ;
 - Le GVEC manque de capacité en matière de recouvrement coercitif sur les membres défaillants. Les actes des GVEC ne sont pas formels car les GVEC ne le sont pas. En revanche, les actes de chaque membre relèvent des actes civils de droit commun.
- En termes d'outil de gestion financière :
 - En général, la détention de clés et du coffret est fixée sur des membres, sans rotation, augmentant le risque d'insécurité ;
 - Les cahiers et carnets des membres ne sont pas harmonisés. Certains GVEC utilisent des outils pré-imprimés, d'autres non.
- En termes de contrôle :
 - Le système de contrôle interne des GVEC reste encore insuffisant (exemple, cas de compte de dépôts du surplus de trésorerie au nom du président du GVEC. Le conseiller ne fait pas de visite de contrôle systématique des GVEC).

3.3 Sur l'éducation financière et les premières retombées sur les ménages

Les acquis sur l'éducation financière sont les suivants :

Les GVEC ont pu mettre en place leurs règles de fonctionnement dans un règlement intérieur. Ils ont également mis en place une série de règles forgeant une discipline financière pour les membres. Ces derniers la respectent et la majorité d'entre eux est ponctuelle en matière de remboursement de crédit. Chacun fait un effort pour épargner quotidiennement. Et ils font de l'investissement dans leurs ménages à la fin du cycle.

Néanmoins, des défis restent à relever :

- Les GVEC ne connaissent pas encore la gestion optimale du budget des familles des

membres, la négociation financière auprès des IMF, la stratégie pour mieux épargner, mieux emprunter et augmenter mieux les recettes, l'arbitrage entre l'emprunt au sein d'un GVEC et l'emprunt dans une IMF, le financement de la croissance de la production, la stratégie d'investissement à la fin du cycle de GVEC

- Les modules spécifiques en éducation financière ne sont pas liés aux modules de gestion d'exploitation déjà en vigueur dans le groupe Fifata.

3.4 Sur les changements constatés

Quelques changements sont palpables au sein des ménages des membres de GVEC:

- Plus l'adhésion dans un GVEC est longue, moins le membre se sent vulnérable. Ils disent qu'adhérer dans un GVEC leur ouvre l'esprit.
- Les membres ne sont plus victimes d'emprunts usuriers (« vary maitso »).
- Les crédits dans les GVEC renforcent les fonds de roulement de leurs activités économiques, les aident à faire face à une partie des activités agricoles et les aident à investir dans du capital animal.
- Les familles membres n'utilisent plus de lampe à pétrole au profit d'équipements solaires.

3.5 Sur les relations institutionnelles

Le groupe Fifata est connu au niveau national par ses capacités à monter des projets de développement et appuyer le milieu paysan.

Néanmoins, en termes de relations institutionnelle, des insuffisances sont encore constatées :

- Fifata ne s'est pas encore mis en conformité par rapport à l'évolution du cadre légale et réglementaire sur les groupes d'épargne à

Les insuffisances en termes changement suivantes méritent d'être soulevées :

- A la lumière de l'expérience des GVEC en Amoron'i Mania, le passage d'un EAF à un autre demande une dizaine d'année ;
- L'investissement en matière de confort du ménage est priorisé (45% des équipements sont pour le confort). En termes d'équipement de production, 92% sont des équipements moyens (motos, charrettes, ...). Aucune n'investit en équipement de production lourd ;
- En matière d'éducation des enfants, seuls 5% des membres s'en sortent bien.

Madagascar : le RPGEM n'est pas encore approché alors que ce réseau d'acteurs travaille sur le plaidoyer au profit des groupes d'épargnes.

- Fifata n'a pas encore discuté en profondeur avec la CECAM qui est membre du réseau. Pourtant, celle-ci considère les GVEC comme ses concurrents.

4. Recommandations opérationnelles

A l'instar des insuffisances citées ci-dessus, les recommandations suivantes sont formulées.

En termes de stratégie de positionnement :

- Fifata devrait positionner les GVEC comme service financier des OP. A cet effet, les actions suivantes sont à mener :
 - Les membres du groupe Fifata devraient en être informés ;
 - Ce changement doit être explicité et les liens entre les GVEC et OP à préciser clairement ;
 - Les OP sont porteurs des valeurs des GVEC. Ainsi, par exemple, les membres de GVEC non membres d'OP sont incités à devenir membres d'OP. Les moments de « vaky vata » devraient être calés aux moments de besoins de trésorerie d'exploitation agricole ;
 - Les OP vont évoluer avec une nouvelle configuration complémentaire en leur sein : un service financier dénommé GVEC devrait être créé dans une OP.
- L'Union de GVEC ou sa fédération n'est pas recommandée. Il faut que les GVEC restent à la base et fonctionnent « localement ».

En termes d'approche et d'accompagnement:

- Les règlements intérieurs des GVEC devraient être harmonisés ;

- Les conseillers du groupe Fifata devraient bien se positionner comme facilitateurs capables de maîtriser le métier des GVEC.
- Les conseillers devraient utiliser des modules standardisés conçus par Fifata (à concevoir par une équipe pluridisciplinaire) ;
- Les paysans animateurs peuvent remplacer les conseiller salariés et peuvent être mis en réseau pour pouvoir encadrer plusieurs GVEC et faire des échanges en interne ;
- Les visites sont à multiplier et les témoignages de ceux qui ont réussi serait sollicités pour dynamiser les GVEC essoufflés. L'accompagnement sera à différencier suivant la phase de vie du GVEC, avec le principe « faire, faire avec et laisser faire ».

En termes d'adhésion :

- Le nombre de membres devrait être entre 15 à 25 personnes. En outre, l'adhésion doit se faire dans un seul GVEC ;
- Le nombre de membres de même famille devrait être limité ;
- La période d'adhésion doit être fixée et fermée à partir d'un moment.

En termes de gouvernance :

- Le mécanisme d'élection des membres de bureau devrait être mis à jour et appliqué et leur mandat fixé ;

- Les capacités des membres de bureau devraient être renforcées périodiquement, à chaque cycle.

En termes de gestion des réunions :

- Les outils de gestion réunions devraient être mis à jour : harmonisation des cahiers de tenue de réunion ;
- Le mode de gestion de réunion devrait être clarifié : durée, traçabilité des décisions, responsabilités durant les réunions (présidence de réunion, garde de temps, secrétariat ...), sujets à discuter (financiers, vie associative, autres thèmes, ...).

En termes de gestion des parts :

- Les modalités sur le rattrapage de gestion des parts devraient être clarifiées dans les règlements intérieurs ;
- Afin d'éviter trop de différence entre les membres, le nombre de parts maximum à verser à chaque réunion (la pratique est de 5) devrait être appliqué. La révision annuelle de ce maximum peut être possible ;
- Une réunion bilan à chaque fin de cycle devrait être animée par le conseiller.

En termes de gestion de la caisse sociale :

- Le conseiller devrait être capable d'aider le GVEC à établir des objectifs clairs et vision précise sur la gestion de la caisse sociale ;
- Pour la cotisation en nature, celle-ci devrait être harmonisée avec la gestion post-récolte. Elle peut être utilisée pour payer des primes d'assurance (assurance agricole ou santé).

En termes de gestion du crédit interne :

- Les demandes de prêts devraient être planifiées dans le temps pour éviter la frustration des membres en besoin mais privés de crédit faute de trésorerie suffisante dans le coffret ;
- Le règlement intérieur doit prévoir l'interdiction d'accorder du crédit à un non membre ;

- Le recouvrement plus coercitif avec le recours à des autorités locales devrait être possible en rattachant le GVEC à l'OP et formalisant l'OP.

En termes d'outil de gestion financière :

- Pour augmenter la sécurité, la détention de clés et du coffret devrait se faire de manière rotative ;
- Les cahiers et carnets des membres devraient être harmonisés et des outils pré-imprimés devraient être utilisés.

En termes de contrôle :

- Le système de contrôle interne des GVEC devrait être renforcé.

En termes d'éducation financière :

- Une charte sur le financement local serait à établir ;
- Des modules spécifiques en éducation financière liés à la formation en entrepreneuriat rural et au financement des filières sont à produire. Ces modules seront à diffuser suivant la stratégie de diffusion existante au sein de la Fifata.

En termes de relations institutionnelle :

- Fifata devrait se pencher sur la mise en conformité par rapport à l'évolution du cadre légale et réglementaire :
 - o Fifata devrait se rapprocher du RPGEM et faire un lobbying avec les autres acteurs en son sein pour le bien des GVEC ;
 - o Fifata devrait se rapprocher de la CECAM pour mieux sécuriser le flux des fonds au sein des GVEC en déposant les surplus de trésorerie dans les comptes de dépôts ouverts au nom de chaque GVEC. Les parts en nature peuvent également être considérés comme garantie de prêt auprès de la CECAM

ANNEXE 5 – COMPTE-RENDU DE LA REUNION DE RESTITUTION

Date : 18 Novembre 2021

Heures : 9h à 14 h

**Lieu : Bureau de Fifata à Malaza-
Andoharanofotsy**

**Présents : Equipe de Fert - Fifata, Elus des OP,
Représentants de GVEC, FIDECO**

1. OBJECTIF

L'atelier a comme objectif de restituer auprès des équipes de Fifata et de Fert les résultats de l'étude relative au bilan des GVEC accompagnés par Fert / Fifata, réalisée par FIDECO.

2. LES POINTS D'ORDRE DU JOUR

- Présentation du bilan
- Questions, réponses, échange
- Atelier de travail de deux groupes
- Synthèse
- Suite à donner

3. STRUCTURE DE LA RESTITUTION

La restitution a été organisée de manière à ce que les éléments de bilan soient synthétisés et que les recommandations puissent être directement opérationnelles afin d'améliorer l'approche sur les GVEC actuels.

Ainsi les trois aspects suivants ont été observés :

- Bilan de l'accompagnement des GVEC
- Education financière et retombées des GVEC sur les ménages agricoles
- Lien entre GVEC / IMF et institutionnalisation

4. DEROULEMENT DE LA RESTITUTION

Le déroulement de l'atelier s'est présenté comme suit :

9h – 9h15	:	Accueil et installation es participants
9h15 – 9h30	:	Discours d'ouverture, présentation des participants
9h30 – 10h	:	Restitution de la mission par FIDECO
10h – 10h30	:	Questions, Réponses, Echange
10h30 – 10h45	:	Pause
10h45 – 11h45	:	Travaux de groupes
10h45 – 12h	:	Restitution des travaux de groupes
12h -12h15	:	Synthèse par le Consultant
12h15- 12h30	:	Discours de clôture
12h30 – 13h30	:	Comité restreint sur la suite à donner

Les diapositives présentées ont été envoyés à Fert / Fifata mais sont également exposées dans l'annexe 2 du présent rapport.

Remarques :

Les séances de questions / réponses a dépassé le temps prévu car les participants ont posé beaucoup de questions. La séance d'échange a été enrichissante et presque tous les participants ont été actifs. De ce fait, la séance s'est clôturée vers 14 h.

5. QUESTIONS POSEES ET REPONSES CORRESPONDANTES

Le déroulement de l'atelier s'est présenté comme suit :

1. Comment ont été utilisées les sommes obtenues par les membres de GVEC en fin de cycle ? Est-ce qu'on peut placer « la fin de cycle » au début de la campagne agricole afin que les producteurs dépensent la somme pour les activités agricoles ?

- L'utilisation de la somme en fin du cycle (« vaky vata ») est très variée. Elle dépend de zone du GVEC et de sa maturité. Les GVEC plus mature utilisent la somme pour des investissements puisque la somme est importante, les moins développés l'utilisent autrement. Au début du cycle, les membres ont déjà un objectif à atteindre. Des femmes achètent des meubles et des vêtements, les autres se lance dans l'élevage de porc, certains complètent l'argent pour acheter un bœuf, d'autres font la construction ou la réhabilitation de leurs maisons.
- En général, les moments de fin de cycle sont fixés pas loin des périodes de soudures (de septembre à janvier). Une partie de la somme servira à faire face aux difficultés quotidiennes (dépenses de nourriture), une partie pour la rentrée scolaire et une autre pour la campagne agricole.
- Oui, l'orientation d'une fin de cycle au début de la campagne agricole est possible. Mais il faudrait administrer des conseils plus convaincants²², en considérant le contexte socio-économique et l'habitude du groupe.

2. Comment avez-vous pu accéder à des informations confidentielles des ménages sur le plan financier ?

- C'était difficile mais l'animateur (conseiller agricole) a été là et ils ont confiance à l'animateur
- Quelques personnes n'ont rien dévoilé sur ce qu'ils ont dans le coffre, mais nous avons vérifié les cahiers quand c'est disponible
- En matière de biens en possession des membres des GVEC, notre technique de questionnement se focalise sur la quantité des biens avant et après entrée dans le GVEC. Puis, durant le moment de traitement des données et analyse, nous y appliquons des prix approximatifs par type d'article.

3. Concernant le genre, y avait-il des GVEC purement féminins, quel est l'intérêt des femmes dans le GVEC, est-ce qu'elles ont des intérêts particuliers par rapport aux hommes ?

- Oui, il y a des GVEC de femmes mais la plupart des GVEC sont mixtes, il y a aussi une GVEC purement masculins à Itasy ;
- Dans certaines zones, ce sont les hommes qui ont le plus d'obligation dans une communauté ;
- En général, il n'y a pas d'intérêts spécifiques pour les femmes. Néanmoins, on note que certaines femmes adhèrent aux GVEC secrètement. Cela crée une perturbation familiale au début, mais au moment du « vaky vata » quand la famille reçoit le pactole, le mari s'intéresse au GVEC et veut même y adhérer

²² Les conseils doivent être orientés sur les avantages obtenus en calant la fin de cycle (« vaky vata ») à la période de besoin de trésorerie d'exploitation : (i) pas besoin de recourir ailleurs pour faire face aux dépenses d'exploitation, (ii) la grande partie de l'argent est utilisée dans l'exploitation, ce qui a comme effet d'augmenter la production, (iii) les membres ne sont pas tentés de dilapider les sommes d'argent reçues.

- Les femmes disent aussi que le GVEC est un moyen pour elles de satisfaire à leurs besoins et de se procurer de biens personnels féminins comme les habits, les bijoux et des petits équipements ménagers.

4. Pourquoi devrions-nous limiter l'effectif des membres de GVEC, quel est le fond du problème pour les GVEC de plus de 25 membres ? Quel est le problème des GVEC à 5 membres ?

- En général, le nombre optimal de membres de GVEC est entre 15 et 25 personnes. Le nombre minimal tient compte de la rentabilité du GVEC : le faible nombre ne permet pas de rentabiliser le crédit interne, car moins d'intérêt généré. En outre, l'abandon de certains membres risque de fragiliser le GVEC.
- Pour les plus de 25 membres, la gestion est difficile sur le plan financier et organisationnel pour le comité qui n'a pas d'expérience de gestion de grand nombre de personnes. On note que dans les GVEC, certains membres n'arrivent pas à payer leurs parts et un arrangement en interne est fait pour que les plus solvables paient pour ceux qui sont en difficulté momentanée. Quand ce genre d'arrangement se fait pour plusieurs membres, cela peut provoquer des problèmes interne et altérer l'esprit du groupe
- Il faut signaler aussi que certains GVEC sont composés de membres d'une même famille. Cela présente un risque à maîtriser. La solidarité est à la fois forte (connaissance mutuelle, compréhension) mais aussi fragile (incapacité de faire pression, unicité de ressources, ...). Les membres de bureau sont à renforcer et l'effectif est à réduire pour les membres de même famille.

5. Pourquoi 45% de matériels acquis par les ménages sont des équipements de confort (lit, chaises, ...) ?

- C'est une aspiration des familles membres. En plus, ces matériels sont plus valeureux pour eux, un signe d'aisance.
- Cela peut dépendre de la période de l'enquête : actuellement, c'est comme ça, mais dans une année ou deux ans, cela peut changer.

6. Quels sont les effets du GVEC sur la nutrition des membres ?

- La stratégie dépend des zones. Pour Amoron'i Mania, les membres empruntent dans les GVEC aux moments où les nourritures (riz, paddy) sont moins chères. Ils les stockent et les consomment aux moments de la soudure. En outre, dans Amoron'i Mania, la consommation de manioc diminue au profit du riz.
- On note aussi les réponses des membres des GVEC sur le nombre de fois où ils mangent, toujours 3 fois par jour.
- Si l'on veut connaître davantage sur la nutrition, il faudrait ajouter des questions plus élargies au questionnaire utilisé.

7. Quels sont les éléments sur l'institutionnalisation ? on veut éviter les unions de GVEC et la fédération. Cela va se mettre en contradiction par rapport à la CECAM

- Les actes des GVEC sont informels sur le plan juridique. En revanche c'est le droit commun qui régit les actes réalisés par les membres dans les GVEC. Certains GVEC restent encore informels, sans statuts juridiques. D'autres ont des statuts d'association. Pour le moment, d'autres Groupes d'épargne ailleurs le sont également. Selon le RPGEM, pour mieux connaître ces groupes, c'est le promoteur qui devrait se manifester d'abord. Ici, c'est Fifata. RPGEM souhaite que Fifata fasse connaître ses activités de promotion de GVEC et entre dans le réseau RPGEM afin d'unir les efforts

avec d'autres promoteurs pour promouvoir ensemble les groupes d'épargne à Madagascar et constituer une force de lobbying vis-à-vis des législateurs.

- Les expériences d'ailleurs ont montré que la mise en fédération ou union au-delà de la communauté de base est un échec car il n'y a plus d'affection (***plus on monte dans la hiérarchie, plus l'affinité se dilue, les gens ne se connaissent plus***). D'ailleurs, vous avez dit que les CLEC ont été fédérés à une échelle plus grande et a engendré la CECAM qui par la suite « s'est éloignée » de sa vocation initiale.
- Les autres promoteurs comme CRS mettent en réseau les individus formateurs de GVEC pour qu'ils puissent être renforcés, promouvoir les GVEC de proximité et avoir un minimum de portefeuille pour vivre. D'ailleurs une initiative similaire a été constatée dans Amoron'i Mania mais cela n'a pas été officialisé par les GVEC : un pool de promoteurs de GVEC émerge de Fifata. Ils ne sont « rémunérés » par les GVEC qu'aux moments de « vaky vata » ; il n'y a pas de tarif fixe, la somme dépend de chaque GVEC.

8. Qu'est-ce que vous entendez par mise à l'échelle ?

- La mise à l'échelle peut être spatiale et méthodologique.
- Sur le plan spatial, il est clair que Fifata ne veut pas fédérer les GVEC. Néanmoins, des échanges entre les GVEC d'un endroit à l'autre sont à promouvoir.
- Sur le plan méthodologique, Fifata a une spécificité de lier les GVEC aux OP. C'est cette méthodologie qu'il faudrait mettre à l'échelle pour promouvoir l'identité des GVEC de Fifata. Donc, les GVEC sont des « bras financiers » des OP. Cela veut dire ceci :
 - o Ils sont toujours des groupes d'épargne, donc à faire savoir au sein du RPGEM
 - o Ils ne sont pas comme les autres groupes d'épargne (GEC, SILC, VSLA, ...) mais s'identifient aux OP. En plus des aspects financiers, ils se fédèrent dans des filières.
 - o Les membres de GVEC qui ne sont pas dans des OP seront à inciter d'y adhérer.

9. Pouvez-vous nous éclairer sur la micro-assurance santé avec le GVEC ?

- Les fonds sur le « social » est utilisé pour aider les membres malades. Ce fonds peut être utilisé comme « prime » d'assurance santé auprès d'un organisme promouvant la Mutuelle de santé comme Harena, AFAFI ou même une Compagnie d'assurance. Néanmoins, il faudrait que le GVEC puisse s'organiser comme une Mutuelle de santé. Fifata peut demander de plus amples informations auprès des promoteurs cités ci-dessus.

10. Vous avez recommandé la traçabilité des autres réunions à part l'enregistrement financier, qu'entendez-vous par cela, donner nous des propositions de réunion à faire et à enregistrer ?

- Certes, il s'agit des groupes qui font de l'épargne et du crédit. Mais il y a toujours des problèmes même autour de ces deux points qui doivent être réglés (ne serait-ce que sur la manière de trouver l'argent de la « part », l'utilisation du crédit, la vie du GVEC, les opportunités à saisir pour les membres, les objectifs du groupe et des membres, liens avec les OP, etc.). Cela nécessite un autre moment en dehors des transactions classique.
- Les décisions prises devront être enregistrées par le secrétaire.
- D'autres groupes d'épargne (cas de Menabe) procèdent de cette manière.
- L'opportunité est là et c'est facile à organiser car les membres se réunissent déjà automatiquement par semaine.

11. Comment utiliser le crédit du GVEC pour l'agriculture, 2 à 3 mois de durée n'est pas suffisant ?

- La durée de 2 à 3 mois est héritée des modèles des autres types de groupes d'épargne (VSLA, ...). Cela a impulsé la discipline. Mais si on veut élargir aux filières, il faudrait être souple. Les groupes le vivent déjà pour les remboursements retardés.
- On peut aussi travailler sur la fin de cycle dont le montant est un peu conséquent pour un démarrage d'activité agricole. Puis on peut caler la période du prêt aux périodes de besoins dans l'activité agricole. C'est à travailler à partir de la trésorerie du ménage et d'un planning économique et financier bien déterminé. D'ailleurs, Fifata a déjà fait des formations aux OP sur ce sujet.

12. Quels sont vos propositions pour qu'on puisse placer les épargnes dans les institutions financières ?

- Il faudra en discuter avec les IM et IF dont la CECAM
- Les autres IMF sont très friands des épargnes des GVEC à titre de surplus de trésorerie. La CECAM devra faire autant si elle veut attirer ces excédents vers elle.

6. TRAVAUX DE GROUPES

Après la restitution par les Consultants, deux (2) groupes ont été formés. Le premier traite le bilan sur l'accompagnement des GVEC par la Fifata. Le deuxième a traité l'aspect éducation financière.

Restitution du travail du Groupe 1

Sur les recommandations dans le Fonctionnement des GVECs	Comment	Qui
AUTOPROMOTION		
Approche	Règlement intérieur bien clair établi par l'OP Processus à 3 étapes : Montrer - Faire avec - Laisser faire Identification de futur paysan animateur	OP/Technicien
. Les GVEC sont autonome et auto-gérés	Rôle bien clair du conseiller en tant que facilitateur	
ADHESION DES MEMBRES		
. Maîtriser l'effectif des membres	Inciter les non membres adhérer à l'OP	
. Risques sur les membres d'une même famille	Règlement intérieur bien clair à propos des membres de famille (nombre de membre, période d'adhésion, ...)	
. Risque des gens membres dans 2 à 3 GVEC	Limiter l'adhésion d'un membre à un seul Gvec	
MEMBRE DE BUREAU		
. Revoir les procédures des élections	Révision du statut et RI sur le renouvellement des membres de bureau	
. Renforcement de capacité	A chaque cycle	
REUNIONS		
. Temps de réunion	Outils à réviser pour les membres (canevas à mettre en place) Responsabiliser un membre comme gardien du temps (en rotation)	
. Traçabilité des réunions	PV à chaque réunion (=cahier d'enregistrement des décisions prises)	

Sur les recommandations dans le Fonctionnement des GVECs	Comment	Qui
PARTS		
. Rattrapage pour une période déterminée	A intégrer dans le RI des groupements	
. Membres qui payent plus de 5 parts	A interdire dans le RI du groupement pour limiter les parts Evaluer la proposition d'augmenter la valeur du part Bilan à chaque fin de cycle (animé par le CAP)	
. Note d'enregistrement à la maison	Animation par les CAP pour intégrer le processus au niveau des membres	
CAISSE SOCIALE		
. Comme levier de fonds	Aider les groupements dans l'établissement des objectifs/vision clair	
. Cotisation en nature	Couplé avec le service de gestion post récolte	
CREDIT		
. Analyser la demande de prêt	Plutôt planifié dans le temps (court terme) les demandes de prêts	
. Eviter d'accorder un crédit au non membre	Renforce le RI sur le sujet	
. Recouvrement auprès des autorités	Obligation pour l'OP	
OUTILS		
. Rotation des clés et coffrets	A intégrer dans le RI des groupements	
. Harmoniser les carnets et cahiers	Canevas à remplir	
ACCOMPAGNEMENTS		
. Visite	A continuer Solliciter aussi les témoignages	
. Phase de vie du GVEC	Stratégie d'accompagnement du CAP	
. Affectation des CAP	Toujours garder l'approche "montrer - faire avec - laisser faire"	
APPROCHE GVEC		
. Modèle Fifata	A voir en commission interne du groupe Fifata	Groupe Fifata
. Politique de formation des CAP	Des modules à prévoir dans FCA (à concevoir avec une équipe pluridisciplinaire)	CEFFEL
LIEN ENTRE GVEC ET OP		
. Nom de l'OP et du GVEC	Proposition de nomination comme le nom de l'OP (en tant que service)	
. Notoriété de Fifata	Informers les membres du groupement sur Fifata et son approche	Groupe Fifata
. Lien et différence	A voir en commission interne du groupe Fifata	

Restitution du travail du Groupe 2

Recommandations	Comment	Qui
Séance de formation et d'éducation financière	. Etablissement Charte sur financement locale (GVEC) . Réflexion sur la création module de formation => à voir les formation entrepreneuriat, voir les outils existants monopoly, CEF... donc bilan Diffusion (gestion de connaissance, stratégie de diffusion, communication...)	Groupe de travail outils finance avec MED (Hanitra Analamanga, Sylvia Ceffel, Ando Fekama, Onja Fifata, Noelson Analamanga) Commission finance (digestion, ...)
Mise en relation avec les OP	GVEC : orienter vers le financement des productions ou Filières (réalisation PTBA, besoin en financement,...)	CAP, OP, RTR
Valorisation sociale et part en nature	Si besoin --> communiquer avec CECAM sur les actions sociales (GCV) GCV : garantie pour les service financier CECAM	OP

7. SYNTHÈSE

Une fois les travaux ont été restitués, les Consultant ont fait une synthèse qui récapitule le premier exposé, les questions et réponses et les réflexions issues des travaux de groupes. Les informations essentielles sont les suivantes :

- Les GVEC se positionnent comme service financier des OP
- Les OP sont porteurs des valeurs des GVEC.
- Les OP vont aussi évoluer avec une nouvelle configuration complémentaire par le biais des GVEC
- L'Union de GVEC ou sa fédération n'est pas recommandée. Il faut que les GVEC restent à la base et fonctionnent « localement »
- En termes de relations institutionnelle, Fifata se penchera sur la mise en conformité par rapport à l'évolution du cadre légale et réglementaire et s'approchera du RPGEM et de la CECAM
- En termes de fonctionnement interne, les points suivants seront examinés de près :
 - Renforcement de contrôle interne
 - Emergence de PA (paysans animateurs, en interne, pouvant être mis en réseau dans l'avenir

8. SUITE A DONNER et PROCHAINES ETAPES

Une réunion a été tenue juste après la restitution pour définir les prochaines étapes en matière de livrables. Ainsi, les décisions sont les suivantes :

- Le Consultant va fournir le compte-rendu du présent atelier de restitution
- Le consultant va fournir un
 - Un « focus note » de 4 pages qui sert de synthèse de sa mission et utilisable par l'équipe de Fifata, formulé de manière pratique et opérationnelle ;
 - Un rapport assez court d'une vingtaine de pages. Les informations analytiques dans le rapport provisoire seront à mettre en annexe de ce rapport
 - Un modèle indicatif de règlement intérieur pour un GVEC
 - Une grille d'évaluation et outils pour le suivi-évaluation de la maturité des GVEC avec des indicateurs
 - Sommaire de modules d'éducation financière adaptés aux GVEC

ANNEXE 6 – MODELE DE REGLEMENT INTERIEUR

REGLEMENT INTERIEUR DU GVEC RATTACHE A L'OP

Partie 1 : Gouvernance du Groupement villageois d'entraide communautaire (GVEC)

I. INFORMATIONS DE BASE SUR LE GVEC

- Nom du GVEC : _____ Nom de l'OP : _____
- Adresse : village _____ fokontany _____
Commune _____ District _____ Région _____
- Date de constitution du GVEC : _____ Celle de l'OP : _____
- Date d'enregistrement officiel du GVEC : _____ Celle de l'OP : _____

II. BUT DU GROUPEMENT

- Le groupement GVEC qui est rattaché à l'OP a pour but de fournir de façon indépendante et profitable des services financiers à ses membres.
- Pour s'acquitter de sa mission, le GVEC fournit à ses membres les services suivants :

III. RELATION AVEC DES SOURCES EXTERIEURES DE SERVICES FINANCIERS

- Le GVEC n'empruntera pas auprès d'institutions financières pendant le premier cycle d'épargne et de crédit. Si elle le fait au cours des cycles suivants, elle appliquera les principes suivants :
 - Le GVEC, et non ses membres individuels, sera obligatoirement l'emprunteur.
 - Le GVEC n'autorisera pas le prêteur à accéder à des informations sur les prêts individuels.
 - L'épargne des membres ne servira pas de garantie pour un prêt extérieur.
 - Un emprunt effectué par le GVEC ne pourra excéder la valeur totale des parts de tous les membres.

IV. QUI PEUT DEVENIR MEMBRE DE LE GVEC?

- Limite d'âge inférieure _____
- Sexe _____
- Résidence _____
- Autres circonstances courantes _____
- Acceptation d'être membre de l'OP _____

V. COMPOSITION DU COMITÉ DE GESTION

Le comité de gestion ou bureau du GVEC est composé de 6 postes décrits dans le tableau suivant.

Poste	Nombre	Fonctions
-------	--------	-----------

Président	1	Convocation de réunion, présidence de réunion,
Secrétaire	2 (titulaire, suppléant)	Enregistrement des opérations et des évènements dans le groupe
Trésorier	1	Détenteur du coffret
Compteurs	2	Comptage des billets lors des réunion, toute vérification d'opérations.

Les détenteurs des 3 clés ne font pas partie du Comité de gestion.

Les noms des titulaires de poste pour leur mandat sont cochés dans un Procès-verbal d'élection.

VI. ELECTIONS : PROCÉDURES

- Nombre maximum de mandats consécutifs que peut remplir un membre du Comité de gestion est ____
- Les élections doivent être organisées au début de chaque nouveau cycle.
- Nombre minimum de membres devant être présents pour qu'une élection puisse avoir lieu ____ ou __%.
- La procédure électorale fait appel à un système assurant que l'élection a lieu à bulletin secret.
- Le nombre minimum de candidats pour chaque poste est de 2
- La candidature d'une personne à un poste doit être proposée par un autre membre.

VII. DESTITUTION, EXCLUSION ET RADIATION

• Destitution d'un membre du Comité de gestion

Tout membre de l'Assemblée générale peut demander un vote de défiance à l'encontre d'un membre du Comité de gestion. Si une majorité des membres (50%) décide que la personne doit être destituée du Comité de gestion, ce membre doit présenter sa démission pour permettre l'élection d'un autre membre à ce même poste. A défaut de dépôt de démission, le bureau dresse un PV de refus et il sera démis d'office de sa fonction.

• Expulsion et Radiation d'un simple membre

Tout membre de l'Assemblée générale peut demander un vote de défiance à l'encontre d'un membre. Si une majorité des membres (50%) décide que la personne doit être expulsé, son expulsion sera enregistrée dans le registre du GVEC.

Un membre sera expulsé du GVEC pour les motifs suivants :

VIII. RÉUNIONS

- Le GVEC se réunit toutes les _____ semaines pour mobiliser l'épargne.
- Le GVEC se réunit toutes les _____ semaines pour le décaissement des prêts.
- Le cycle des réunions se poursuit pendant un nombre maximum de 52 semaines avant que le GVEC ne partage ses fonds.

IX. MEMBRES QUITTANT LE GVEC

- Si un membre quitte le GVEC pour des raisons indépendantes de sa volonté, le GVEC calculera le montant qui est dû à ce membre selon le principe suivant :

-
-
- Si un membre quitte le GVEC avant la fin du cycle sans autre motif que son souhait de partir, le GVEC calculera le montant qui est dû à ce membre selon le principe suivant :
-
-

- Si un membre est radié parce qu'il n'effectue pas de dépôts réguliers par achat de parts/épargne, le GVEC calculera le montant qui est dû à ce membre selon le principe suivant :
-
-

- Si un membre est exclu parce qu'il n'a pas remboursé un prêt, Le GVEC calculera le montant qui est dû à ce membre selon le principe suivant :
-
-

XI. DÉCÈS D'UN MEMBRE

- En cas de décès d'un membre, le GVEC calculera le montant dû à ses héritiers selon le principe suivant :
-
-

XII. AMENDES OU PENALITES

Le tableau suivant énumère les amendes pouvant être imposées pour des infractions commises par les membres.

Infraction	Montant de l'amende
Absence à une réunion pour des motifs personnels	
Retard aux réunions	
Oubli des règles du GVEC	
Perte de la carte numérotée (si on l'applique) de membre	
Oubli de la clé	
Bavardage pendant les délibérations	
Manque de respect vis-à-vis d'un autre membre	
Oubli des décisions et des activités de la réunion précédente	
Manquement à ses obligations de la part d'un membre du Comité de gestion	

XIII. AMENDEMENTS AU RÈGLEMENT INTÉRIEUR

- Tout amendement au Règlement intérieur nécessite l'accord des deux-tiers (2/3) des membres.
- N'importe quel membre peut proposer un amendement au Règlement intérieur.

Partie 2 : Services rendus par Le GVEC

I. ÉPARGNE

- Les membres peuvent acheter entre 1 et 5 parts à chaque réunion. Le montant d'une part est _____ Ariary.
- Les membres peuvent contribuer un montant convenu et égal pour tous au début de chaque nouveau cycle, afin d'accélérer la croissance de leur portefeuille de prêts. Le nombre de parts peut être supérieur à 5, si tous les membres sont d'accord.

II. PRÊT

- Les membres pouvant emprunter sont : _____
- Le montant maximum pouvant être emprunté par un membre est égal à trois (3) fois la valeur des parts qu'il détient.
- La durée maximum d'un prêt est de 24 semaines, mais elle est limitée à 12 semaines au cours du premier cycle.
- Un membre ne doit pas acquérir un nouveau prêt à la possession d'un autre
- Le taux des frais à prélever toutes les quatre semaines (mois) est de : _____
- Lorsqu'un membre ne rembourse pas un prêt, le principe suivant s'applique : _____
- Un prêt non remboursé sera considéré irrécouvrable après : _____ jours
- En cas de décès d'un membre, personne n'est obligé de rembourser son prêt.
- La première priorité sera donnée aux prêts remplissant cet objectif : _____
- La deuxième priorité sera donnée aux prêts remplissant cet objectif : _____
- La troisième priorité sera donnée aux prêts remplissant cet objectif : _____

III. Caisse de solidarité (le « social »)

- La cotisation à la Caisse de solidarité sera d'un montant de : _____ Ariary par personne.
- La fréquence de versement de cotisation à la Caisse de solidarité est : _____
- Le montant de la condoléance ou prestation pour le décès d'un conjoint sera de : _____
- La prestation pour le décès d'un enfant sera de : _____
- La prestation pour le décès d'un parent sera de : _____
- La prestation pour la destruction accidentelle d'une maison ou d'un lieu de travail sera de : _____
- La prestation pour la maladie d'un membre de la famille sera de : _____

Fait à Le

Nom : _____ Signature : _____
Nom : _____ Signature : _____

Nom : _____ Signature : _____
Nom : _____ Signature : _____
Nom : _____ Signature : _____
Nom : _____ Signature : _____
Nom : _____ Signature : _____
Nom : _____ Signature : _____
Nom : _____ Signature : _____
Nom : _____ Signature : _____
Nom : _____ Signature : _____
Nom : _____ Signature : _____
Nom : _____ Signature : _____
Nom : _____ Signature : _____
Nom : _____ Signature : _____
Nom : _____ Signature : _____
Nom : _____ Signature : _____
Nom : _____ Signature : _____
Nom : _____ Signature : _____
Nom : _____ Signature : _____

ANNEXE 7 – SYSTEME DE SUIVI DES GVEC

L'outil présente plusieurs parties et est mis sous format excel.

- Données sur le GVEC
- Collecte d'informations financières et calcul de rentabilité
- Maturité
- Fonctionnement
- Renforcement des capacités

- **Données sur le GVEC**

Nom du GVEC	
Nom de l'OP (si différent)	
Nom du CAP	
Date	
Nombre des membres à la création du GVEC	
Hommes	
Femmes	
Total	
Nombre des membres du GVEC et membres de l'OP	
Nombre des membres du GVEC pas encore dans l'OP	

- **Collecte d'informations financières et calcul de rentabilité**

Objectif: à utiliser pour le reporting
Nom du GVEC
Date de collecte de données
Nom du CAP
Période de la collecte de données par rapport au cycle en cours

Données sur le cycle en cours

Nombre de cycle déjà réalisé	
Date de début du cycle	
Date de fin de cycle prévu	
Nombre de membres au début du cycle	
Homme	
Femme	
Solde caisse sociale au début du cycle	
Solde caisse de fonctionnement au début du cycle	
Solde caisse d'épargne au début du cycle	

Données sur les membres

Nombre de membres au début du cycle	
Homme	
Femme	
Nombre de membres inscrit au cours du cycle	
Homme	
Femme	

Nombre d'abandon au cours du cycle actuel	
	Homme
	Femme
	Raisons
Nombre des membres présents à la réunion	

Données sur le crédit et l'épargne	
La valeur d'une part (a)	
Nombre de parts achetés (b)	
Capital initial pour le crédit (c)	
Valeur totale de l'épargne = $a \times b + c$	
Nombre de crédit en cours	
Montant des crédits en cours	
Nombre de crédit impayé (en retard)	
Solde impayé de crédits (en retard)	
Durée du retard en semaine	
Nombre d'abandon de créance pour ce cycle	
Montant d'abandon de créance pour ce cycle	
Taux d'intérêt	
	Valeur
	Durée
Nombre de part retiré	
Montant total d'épargne retiré	
Montant disponible pour le crédit	

Autres	
Solde en banque	
Solde de la caisse sociale	
Solde de la caisse de fonctionnement	
Montant des pénalisations perçus (bonus)	
Autres propriétés du GVEC à valoriser	

Résultat	
Montant des crédits en cours	
+Montant disponible pour le crédit	
+Solde impayé de crédits (en retard)	
+Montant d'abandon de créance pour ce cycle	
+Solde en banque	
-Valeur totale de l'épargne	
-Montant total d'épargne retiré	
-Capital initial pour le crédit ©	
=BENEFICE ou PERTE	

Résolution des problèmes	. Observation et questionnaire: combien de fois le GVEC à contacter le CAP ou autres personnes sur des problèmes entre eux	. 4 - 5 fois: 1pt . 2 - 3: 2pt . 0 - 1: 3pt	
Partage en fin de cycle	Observation: noter le partage réalisé par le groupe, est-ce qu'il ont encore besoins d'assistance ou non?	. le groupe n'y arrive pas: 1pt . le groupe y arrive avec quelques difficultés: 2pt . le groupe n'a pas de probl-me majeur dans le partage: 3pt	
La durée de la réunion hebdomadaire (aspect financier seulement)	Questionnement sur la durée fréquente des réunion aux membres	. 1h et plus: 1pt . 30mn à 1h : 2pt . 15mn à 30 min: 3pt	
Nombre de crédit en souffrance en fin de cycle	Observation et questionnaire	. 2 et plus: 1pt . 1: 2pt . 0: 3pt	

7 à 11 points	Le GVEC a encore besoins d'une assistance continue et spécifique suivant le cas
12 à 15	La maturité du GVEC est incertain donc l'assistance doit y tenir compte
16 à 21	Le GVEC est dans sa phase de maturité

- **Fonctionnement**

Nom du GVEC	
Date de la visite	
Nom du CAP	
Objectif	Evaluer le bon fonctionnement du GVEC

Indicateurs	Méthode	Notation	Point
Taux de présence	Voir les outils du GVEC et questionner le bureau	moins de 65% : 1 65 à 80%: 2pt 80% et plus: 3pt	
Taux de ponctualité	Observation	Moins de 60%: 1pt 60 à 70% : 2pt 75% et plus: 3pt	
Durée de la réunion (aspect financier)	Oservation	. 1h et plus: 1pt . 30mn à 1h : 2pt . Moins de 35 min: 3pt	

Application de RI	Observation	. Non: 1pt . Très peu: 2pt . Oui: 3pt	
Taux de participation aux discussions (financier et non financier)	Observation	. Moins de 65%: 1pt . 65 à 80% : 2pt . Plus de 85%: 3pt	
Respect des procédures	Observation	. Non: 1pt . Très peu: 2pt . Oui: 3pt	
Taux de membres actifs à l'épargne (régulièrement)	Voir les outils: voir les outils sur l'épargne depuis le début du cycle si les membres épargnent régulièrement ou non	. Moins de 65% : 1pt . 65 à 75% : 2pt . 80% et plus: 3pt	
Exactitude et actualisation des outils d'enregistrements	observation des outils	. Non à jour avec erreur: 1pt . A jour avec erreur: 2pt . A jour et pas d'erreur: 3pt	

8 à 15 points	GVEC en difficulté de fonctionnement
16 à 19	GVEC incertain
20 à 24	GVEC en bon état de fonctionnement

2. Renforcement de capacités

Nom du GVEC	
ériode (de ... à ...)	
Nom du CAP	
Objectif	Evaluer la formation du GVEC

a. Formation sur la vie associative

Indicateurs	Formation 1 ...	Formation 2 ...
Nom de formation		
Nom formateurs		
Nbre formés		
Nbre absents,		
Nbre membres voulant appliquer		
Difficulés rencontrés		
Solutions trouvées		

b. Formation sur l'éducation financière

Indicateurs	Formation 1 ...	Formation 2 ...
Nom de formation		

Nom formateurs		
Nbre formés		
Nbre absents,		
Nbre membres voulant appliquer		
Difficuls rencontrés		
Solutions trouvées		

c. Formation technique sur les filières en tant que OP

Indicateurs	Formation 1 ...	Formation 2 ...
Nom de formation		
Nom formateurs		
Nbre formés		
Nbre absents,		
Nbre membres voulant appliquer		
Difficuls rencontrés		
Solutions trouvées		

ANNEXE 8 – SOMMAIRE DE THEMES D'EDUCATION FINANCIERE DES GVEC

Problématique à résoudre	Thématique	Objectifs
1. DEPENSES		
Mélange les dépenses personnelles et d'entreprises	Soyez conscients des divers types de dépenses	<ul style="list-style-type: none"> . Distinction dépenses personnelles et dépenses professionnelles . Distinction dépenses des ménages et celles d'entreprises
Dépenser sans prévoir : influencé par la consommation	Restez maîtres de vos dépenses	. Soyez maître de vous-mêmes, évitez les dépenses impulsives
		. Restez dans la limite de vos dépenses prévues
		. Dépensez mais pensez toujours à économiser vos ressources pour des imprévus futurs
Inconscient des niveaux de dépenses	Quantifiez et Planifiez vos dépenses	<ul style="list-style-type: none"> . Budgétisation des dépenses, . Planification des dépenses (par mois)
	Gérez judicieusement vos dépenses	<ul style="list-style-type: none"> . Priorisation des dépenses . Economie et mise en épargne des reliquats de dépenses
2. RECETTES		
Ont du mal à augmenter les revenus	Orientez vos activités vers le marché pour avoir des recettes plus aisées	Faites une étude de marché quand vous entreprenez
		Conquérez des clients et les fidéliser
		Offrez des produits et services de qualité
		Anticipez l'évolution de votre marché et de vos concurrents
		Achetez plus à crédit auprès de vos fournisseurs mais vendez moins à crédit auprès de vos clients
		Minimisez les stocks de vos produits
		Recouvrez vite vos créances
		Ayez un fonds de roulement aisée pour faire tourner vos activités
Ont du mal à connaître leur marges	Calculez vos bénéfices en intégrant toutes les charges	Différenciez les charges réels des charges calculées
		Estimez les charges non apparentes et les comptez comme charges
		Pensez à renouveler vos équipements en comptant des charges d'amortissement
		Comment calculer vos bénéfices par type de produits/ service et global
		Comment arbitrer sur les activités rentables
3. EPARGNE		
Etat d'esprit d'incapacité d'épargner	Restez positif, vous pouvez épargner	Comment avoir une attitude d'épargne, même avec moins de revenus
Ne connaît pas de technique d'épargne	Connaissez les techniques et méthode d'épargne	Les différentes techniques et méthode d'épargne

Problématique à résoudre	Thématique	Objectifs
Pas d'habitude de plan d'épargne	Essayer un plan d'épargne	Définissez votre projet ambitieux nécessitant un investissement important à partir de votre épargne
		Planifiez périodiquement votre capacité d'épargne
		Pratiquez le plan d'épargne pour une période donnée
Pas habitué à l'épargne d'urgence	Epargnez pour l'urgence	Définissez les urgences possibles dans votre famille et estimez leurs coûts
		Connaissez la technique d'épargne pour les dépenses urgentes
		Pratiquez la technique d'épargne pour les dépenses urgentes
4. BUDGET		
Pas de notion de budget	Fixez vos objectifs	Fixez-vous des objectifs en termes de recettes et dépenses
		Partagez vos objectifs dans votre famille et gagner son adhésion
N'arrive pas à faire du budget ou prévision	Montez votre plan financier ou budget	Evaluez vos objectifs et priorisez les
		Montez le budget de votre famille et de vos activités
Respecte mal son budget	Respectez vos budget	Restez dans la limite de vos budgets
		Mettez-le à jour et en discuter périodiquement avec votre famille
5. PRODUITS ET SERVICES FINANCIERS		
Méconnaissance des produits et services financiers existants	Connaissez les services produits financiers formels	Connaissez les produits financiers de crédit et d'épargne des banques et des IMF
		Connaissez les services financiers et non financiers des banques et des IMF
		Choisissez les banques ou IMF adapté à votre épargne
	Négociez les services financiers	Connaissez la technique de négociation financière sur les produits et services financiers des Institutions financières
6. CREDIT		
Méconnaissance de l'estimation des besoins de crédit	Connaissez combien devez-vous avoir comme crédit	<ul style="list-style-type: none"> . Estimez vos besoins financiers . Estimez vos contributions . Estimez combien devez-vous avoir comme prêts
Méconnaissance des meilleures conditions de prêts	Connaissez les conditions de prêts existants dans les Institutions financières	<ul style="list-style-type: none"> . Inventoriez les Conditions de prêts par IF . Priorisez les conditions de prêts qui vous conviennent et les IF qui les offrent
		Négociez les conditions de prêts et choisissez le prêt qui vous convient le mieux
		Evitez votre surendettement
Peu de discipline par rapport au crédit	Soyez discipliné quand vous empruntez	<ul style="list-style-type: none"> . Suivez bien votre budget . Surveillez votre marché et recettes . Sécurisez les recettes et excédents dès que c'est possible . Mettez en place un mécanisme de relance de remboursement un jour avant échéance . Payez ponctuellement
Manque de leçons après le crédit	Faites un bilan du prêt que vous faites avant de prendre un autre prêt	<ul style="list-style-type: none"> . Evaluez comment avez-vous payé le crédit : les difficultés, les facilités, les solutions . Tirez des leçons pour éviter des pièges dans l'avenir

Problématique à résoudre	Thématique	Objectifs
		. Partagez votre bilan dans votre famille et/ou avec l'agent de l'Institution financière en charge de vous
7. SERVICES FINANCIERS DIGITAUX		
Méconnaissance des services financiers digitaux	Connaissez les services financiers digitaux	. Connaissez services digitaux de mobile money, mobile banking, agency banking, monétique . Connaissez leurs avantages . Connaissez leurs contraintes . Choisissez les services digitaux qui vous conviennent
	Apprenez à utiliser les services digitaux	. Apprenez comment on utilise les services digitaux
	Prenez des précautions en les utilisant	. Connaissez les problèmes qui peuvent surgir en utilisant ces services . Connaissez les précautions à prendre et appliquez les pour les utiliser dans la sérénité . Connaissez vos droits en tant que consommateurs en utilisant ces services digitaux
8. FILIERES		
Méconnaissance des aspects financiers appliqués aux filières	Connaissez les techniques par filière pour augmenter vos recettes	. Connaissez vos filières avec Fifata . Connaissez les avantages de maîtriser les techniques par filière . Calculez vos gains si vous maîtrisez vos filières