

LE CREDIT RURAL A MADAGASCAR :
quelques aspects du crédit informel

Isabelle DROY

en collaboration avec :
Armand ANDRIAMAMPIONONA et
Désiré ANDRIAMANANA

1994

document provisoire

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION	1
1 LE CRÉDIT INFORMEL EN MILIEU RURAL : de l'entraide à l'usure	2
1.1 Le crédit à la consommation : l'usure au quotidien	2
La faiblesse de l'épargne monétaire	2
Dépannage et relations de bon voisinage	4
L'usure ou " le malheur des uns fait la joie des autres "	6
1.2 Le crédit à la production agricole : usure ou participation à l'investissement ?	7
Les prêts en nature	7
Les prêts en argent	8
1.3 Les acteurs : prêteurs et emprunteurs	8
Usurier : une "profession" ouverte à tous	8
Les emprunteurs	10
1.4 Une formule coûteuse, qui ne permet pas les investissements	10
Un élément du système général d'échanges	10
Dette et endettement : une image négative	11
Les "avantages" du crédit informel par rapport au crédit bancaire	11
2 LES CAISSES VILLAGEOISES DE NANGAKA ou l'appel de l'argent	13
2.1 Un Fokontany riche des Hautes Terres	13
Une zone volcanique fertile	13
Les charrettes, source et signe de richesse	14
Une dynamique de développement	14
2.2 Caisses de barrage et caisses villageoises	14
Les caisses pour l'entretien des barrages	14
Les caisses villageoises	16
2.3 Conclusion	18
3 COLLECTEURS, GROSSISTES, DÉTAILLANTS : le crédit dans la commercialisation des produits agricoles de la région de l'Itasy	20
3.1 Typologie des collecteurs de produits vivriers de la région de l'Itasy	20
Les rabatteurs et les manoeuvres	20
Les intermédiaires : les sous-collecteurs	21
Les collecteurs "illégaux"	21
Les collecteurs agréés	21
3.2 Les relations commerciales entre les producteurs et les collecteurs	23
Le producteur en difficulté : la vente sur pied de la récolte et le recours à des investisseurs extérieurs	23
Les unités de mesure utilisées pour la commercialisation des produits	24
Le troc	25
3.3 Le financement de la collecte	25
Les prêts bancaires	25
Les fonds d'avance sur contrat	25
Les associations ponctuelles	26
Les collecteurs en manque de trésorerie achètent à crédit	26

La solidarité entre collecteurs.....	26
3.4 Entre collecteurs, grossistes et détaillants : le crédit au jour le jour.....	26
Du collecteur au grossiste :	26
Le crédit entre grossistes et détaillants	28
Le noeud de la solidarité : l'importance des liens familiaux	29
4 DE LA PRODUCTION A LA COMMERCIALISATION : les relations de crédit à travers quelques produits agricoles.....	31
4.1 Les fruitiers : un gage pour passer la soudure.....	33
Les avocats.....	33
La production d'avocats	33
La commercialisation des avocats.....	33
Le crédit dans le circuit "avocat".....	34
Les papayes.....	38
La production de papayes.....	38
Un circuit de commercialisation particulier	38
Le crédit dans le circuit "papaye".....	38
4.2 Les tomates : une culture de haut rapport	39
La production de tomates en Itasy	39
Le commerce de tomates.....	40
Le crédit dans la culture de tomates.....	41
Conclusion	42
4.3 Le cornichon : une nouvelle culture initiée par les sociétés agro-exportatrices	44
Les conditions de la culture du cornichon	44
Le crédit dans la culture sous contrat.....	45
4.4 Le poisson : du lac Itasy aux gargotes de la capitale.....	47
L'organisation de la commercialisation	47
Le crédit.....	47
4.5 Le porc : de la tirelire à l'élevage "industriel".....	53
Typologie des éleveurs de l'Itasy.....	53
Typologie des intervenants dans la commercialisation du porc	54
Conclusion	55

CONCLUSION.....	57
BIBLIOGRAPHIE.....	58

INTRODUCTION

Le crédit rural est un sujet d'actualité : depuis plusieurs années, les opérateurs du développement déplorent la place marginale qu'occupent les banques dans l'environnement économique des paysans. De nombreux experts se sont penchés au chevet des banques de développement agricoles dont la faillite est avérée dans les plupart des pays africains tout comme à Madagascar.

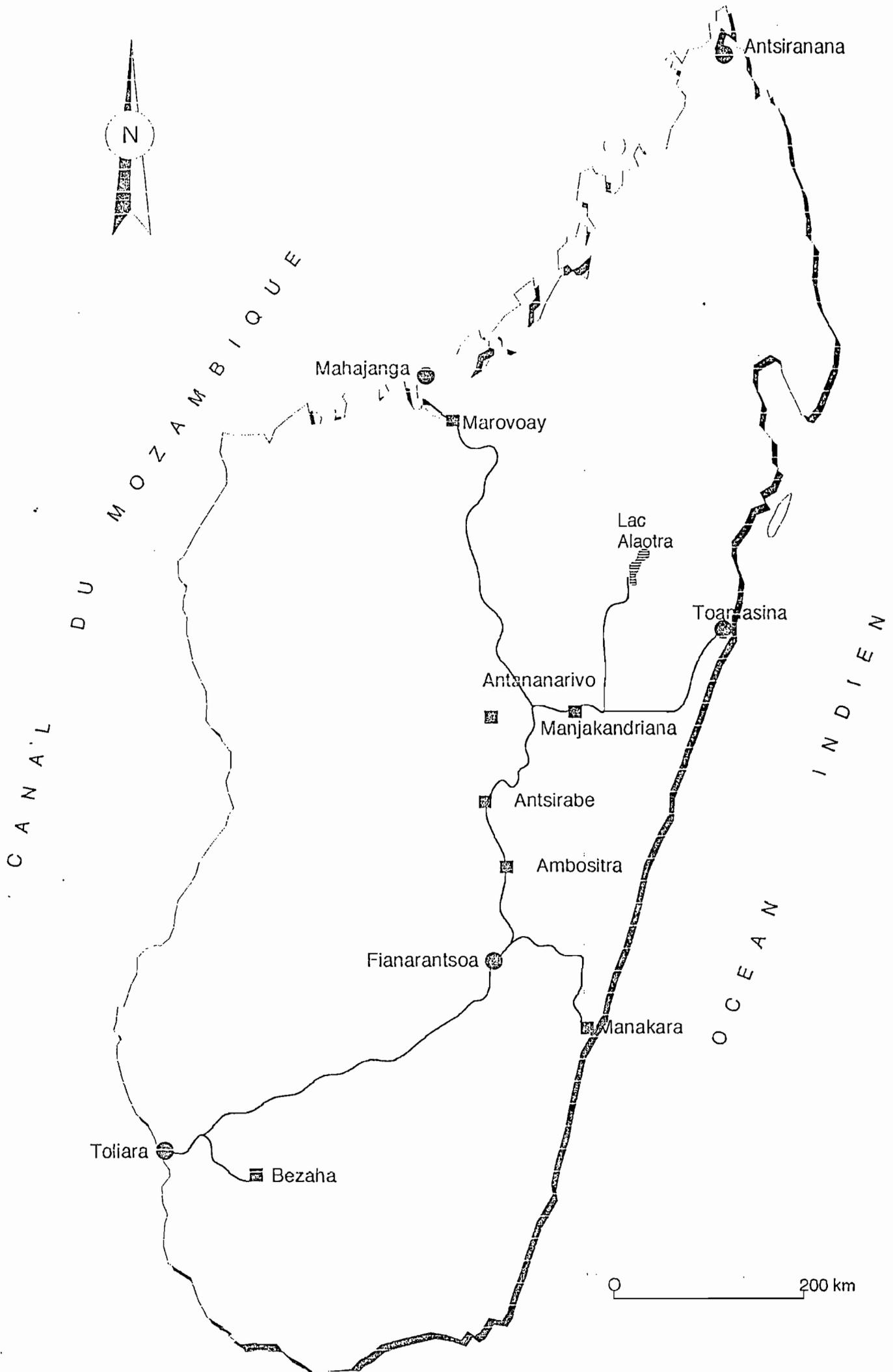
La situation de la paysannerie malgache peut être schématisée de la façon suivante : forte dépendance sociale (la société est très hiérarchisée), insécurité foncière et insécurité matérielle (vols de bétail, vols de récolte), insuffisance des outils et des moyens de production, commercialisation atomisée avec des coûts de transaction élevés répartis sur une grande quantité d'intermédiaires.

Le financement des activités rurales passe essentiellement par des circuits différents des institutions financières habilitées à collecter l'épargne et à distribuer du crédit. A Madagascar, 98 % des exploitations agricoles n'ont pas ou n'ont plus accès au crédit bancaire. Les investissements sont réalisés sur fonds propres (épargne issue souvent d'autres activités) ou, plus rarement, en ayant recours au crédit informel. Les ménages sont par contre souvent obligés d'avoir recours au crédit informel pour la consommation familiale en période de soudure.

On s'intéressera ici aux circuits et aux modalités du crédit informel en milieu rural : qui emprunte et à quelle occasion, qui prête, comment et sous quelle forme sont conclus les "contrats de prêts".

Une forme originale de gestion des caisses villageoises sera ensuite étudiée à travers l'exemple du village de Nangaka (Hautes Terres) : on verra comment faire fructifier le capital des caisses en le "vendant" aux enchères à des taux proches de ceux de l'usure.

La place du crédit informel dans les circuits de collecte et de commercialisation, malgré son importance, est mal connue : une étude sur la commercialisation des produits agricole dans la région du lac Itasy permet de dégager une première typologie des acteurs et de leur pratiques de crédit, depuis le producteur jusqu'au détaillant, en passant par les collecteurs et les grossistes. Ce thème sera repris à travers des fiches par produits : on y étudiera les principaux produits qui "sortent" de la région pour alimenter les marchés de la capitale, voire les marchés des autres régions de Madagascar.



1 LE CRÉDIT INFORMEL EN MILIEU RURAL : de l'entraide à l'usure

Le crédit informel désigne tous les prêts en argent ou en nature qui sont effectués en dehors des établissements financiers ou des organismes habilités à accorder des prêts . Ce sont les banques, les mutuelles d'épargne et de crédit, les projets de développement ayant un volet crédit rural. Le crédit informel est une relation entre particuliers : il n'existe pas d'organisations comme par exemple les banquiers ambulants en Afrique de l'Ouest.

1.1 Le crédit à la consommation : l'usure au quotidien

La faiblesse de l'épargne monétaire

Typologie des dépenses

On peut classer les dépenses d'un ménage rural sous trois rubriques :

- les dépenses courantes pour la consommation du ménage : produits alimentaires (céréales, tubercules, huile, café, sel), pétrole, allumettes, savon . Ces dépenses sont quotidiennes, hebdomadaires ou mensuelles. Les céréales et de tubercules consommées par la famille proviennent de préférence de l'exploitation familiale ; mais en période de soudure, les ménages sont souvent obligés d'acheter la nourriture de base (riz, manioc).
- les dépenses occasionnelles, dont la périodicité est annuelle : frais d'écolage, impôts, achat de vêtements, fêtes (fête de l'Indépendance, Nouvel An),
- les dépenses exceptionnelles peuvent être programmées : cérémonies (circoncision, *famadihana*) ou investissements (achat de matériel agricole, amélioration de l'équipement de la maison). Ces dépenses peuvent être aussi imprévisibles : maladies, funérailles.

La consommation alimentaire : les difficultés de la soudure

Pour beaucoup de ménages, la production de riz ne couvre pas les ventes "obligatoires" au moment de la récolte et la consommation familiale pour le reste de l'année. L'achat de riz ou d'autres produits alimentaires en période de soudure est alors nécessaire, à un moment où les prix sont les plus élevés. Ces achats sont souvent fait à crédit, remboursables à la récolte en argent ou en nature, à des taux d'intérêt souvent proches de 100 %.

Les besoins en argent : santé, écolage

La scolarisation des enfants entraîne des dépenses importantes : achat de cahiers, de crayons, éventuellement de livres... La santé est un autre poste qui peut grever lourdement le budget familial, dès que l'on sort du circuit de la médecine traditionnelle (qui soigne par les plantes) et qu'il est nécessaire d'acheter des médicaments produits par l'industrie pharmaceutique.

Les cérémonies et les obligations sociales

Les cérémonies sont les temps forts de la vie sociale. Chaque groupe ethnique se distingue par ses propres cérémonies ; la circoncision, le mariage et les funérailles sont des cérémonies communes à tous les groupes, chacun ayant des variantes dans le rituel. Les cérémonies mobilisant le plus de personnes et de moyens (donc les plus coûteuses) sont la circoncision, les funérailles et en Imerina, le retournement des morts ou *famadihana*. Ainsi, plusieurs années d'épargne sont souvent nécessaires pour l'organisation d'un *famadihana*. Les invités apportent leur contribution sous forme d'"enveloppes" contenant de l'argent. Le *famadihana* et la circoncision sont des cérémonies qui sont organisés longtemps à l'avance, il est donc possible de se préparer à cette dépense (mais il n'est pas rare que des ménages s'endettent à cette occasion). Les funérailles sont bien sûr inattendues et peuvent rompre un équilibre financier précaire de la famille en l'obligeant à s'endetter.

Un potentiel d'épargne monétaire réduit

Les besoins monétaires des ménages ruraux peuvent être couverts par la vente de produits agricoles ou de produits de l'élevage, par des activités salariées ou artisanales. Le plus souvent, ces revenus couvrent les petites dépenses courantes (pétrole, savon, sel), mais le recours au crédit est nécessaire pour les dépenses occasionnelles ou exceptionnelles.

Des possibilités d'accumulation limitées

L'importance du crédit informel destiné à couvrir des besoins de consommation met en relief l'absence presque totale d'épargne disponible chez une majorité de ménages ruraux. Il est actuellement impossible de disposer de données fiables à une échelle nationale : la seule enquête statistique récente qui peut fournir des données sur cette question est l'EPM (enquête permanente auprès des ménages, démarrée en 1993), qui sortira ses premiers résultats en 1995. Les autres études sur les budgets des ménages ruraux couvrent des échantillons beaucoup plus restreints (monographies de villages touchant au maximum quelques dizaines de familles). Ces travaux sont réalisées dans le cadre de mémoires de fin d'études (RANAIVOARIJAONA J., 1990 ; ANDRIANANTENAINA F., 1992) ou sur des zones d'action de projets de développement : F.A.O. dans la région du lac Itasy, ODR (Opération de développement rural) dans le Vakinankaratra, CIDR à Bezaha (région Sud Ouest). On peut dégager quelques points communs à ces enquêtes :

- les sources de revenus des ménages ruraux sont souvent diversifiées : revenus de la production agricole, de l'élevage mais aussi provenant d'activités artisanales ;
- une part importante des ménages ne peut dégager une épargne significative : l'excédent de trésorerie dégagé au moment de la récolte est rapidement réduit à néant par les remboursements d'emprunts, les quelques achats indispensables (vêtements, casseroles, *angady* ou bêche), les dépenses sociales. Ces ménages ne sont souvent pas autosuffisants en produits alimentaires de base, notamment en riz. Bien évidemment, cette proportion varie énormément d'une région à une autre, d'un village à un autre. Ainsi, "*dans les hauts plateaux du centre de l'île (Antsirabe), une famille moyenne (6-8 têtes) dispose de 20 à 80 ares de surfaces cultivables. Moins du quart des familles dispose d'un minimum de capacités d'accumulation, 75 % étant au-dessous du seuil de reproduction simple voire de l'autosubsistance(...). Dans le Moyen ouest central, (...) l'autosubsistance semble assez facilement assurée pour 60 % des familles.*" (FERT-BIT, 1991)

- pour ces ménages, les dépenses consacrées à l'alimentation absorbent la plus grande partie des ressources monétaires ; les possibilités d'épargne sont très limitées. En période de soudure, ils sont souvent obligés d'acheter de la nourriture à crédit et de rembourser en période de récolte à des conditions très désavantageuses pour eux ;
- de la même façon, les dépenses de santé ou liées à la scolarisation des enfants obligent les ménages à emprunter.

Les formes d'épargne

L'épargne, quand elle est possible, est rarement réalisée sous forme monétaire. En effet, il est difficile et imprudent de garder de l'argent liquide au domicile. et les services bancaires sont totalement inadaptés à la mobilisation de l'épargne rurale. L'investissement privilégié (socialement valorisé) par la majorité des ménages ruraux à Madagascar se fait sous forme de zébus. A défaut d'une somme suffisante mobilisable pour l'achat d'un boeuf, les épargnants s'orientent vers d'autres formes d'élevage (porcs, volailles). La "rémunération" de cette épargne est intéressante, l'engraissement de pores ou de volailles permet de valoriser au mieux les sous-produits végétaux. De plus, cette épargne est facilement convertible en argent quand le ménage a besoin de liquidités. Cependant, cette forme de capitalisation présente quelques risques :

- risque de vols à cause de l'insécurité qui règne dans toutes les campagnes malgaches. Ce phénomène s'est considérablement aggravé depuis le début des années 1980,
- risque d'épidémies qui déciment le cheptel. La couverture prophylactique est très inégale : ruptures de stock de médicaments ou de vaccins, absentéisme des agents vétérinaires.

La transformation de l'épargne "sur pied" en argent ne se fait pas toujours dans de bonnes conditions pour les paysans : il n'est pas rare que, pressés par le temps, les paysans vendent un boeuf à perte pour faire face à une dépense imprévue. Pour une grande partie des populations du Sud de Madagascar, les boeufs sont destinés aux cérémonies et ils ne sont vendus qu'en cas d'urgence et à contrecœur. Le terme d'épargne est un peu impropre dans la mesure où la conversion en d'autres biens (argent, terres, matériel) est très limitée et se fait sous la contrainte (urgence d'une situation). Toutefois, cette formule reste plus avantageuse que le recours au crédit chez les usagers.

Les organisations informelles de collecte de l'épargne

Les organisations de collecte de l'épargne telles qu'on les connaît en Afrique de l'Ouest sont presque inexistantes à Madagascar. Il existe cependant chez les fonctionnaires un système d'"épargne forcée" (*l'akandray*) encore assez peu répandu. Le principe est celui de la tontine : chaque membre du groupe verse une somme fixe par mois et la cagnotte ainsi constituée est reversée chaque mois à l'un des membres du groupe.

Dépannage et relations de bon voisinage

L'entraide financière ou en nature permet de maintenir des relations de bon voisinage ou la cohésion familiale. Cette aide est conçu comme un secours : "*trano atsimo sy avaratra izay tsy mahalen-kialofana*" ou "dans deux maisons contiguës, on s'abrite dans celle qui ne suinte pas". Elle porte généralement sur des petites sommes ou des petites quantités d'un produit alimentaire. Ces prêts sont gratuits, l'emprunteur doit rembourser le plus tôt possible, sans qu'il y ai réellement une échéance (sauf si il est convenu que l'emprunteur rembourse à la récolte).

Famille et voisins

Lorsqu'un ménage a besoin d'emprunter une petite somme d'argent ou un peu de nourriture, il se tourne d'abord vers sa famille ou ses voisins.

Le travail de F. Andrianantenaina décrit les relations de crédit dans le Fokontany d'Ambohidrano dans le Vakinankaratra : "les coutumes malgaches recommandent aux ménages ou aux groupes voisins, "mpifanolo-bodirindrina"- c'est à dire ceux qui habitent dans des maisons contiguës- d'entretenir des relations positives.(...) Les objets d'échange sont multiples et touchent des biens de consommation courante (riz, sel, sucre...) mais aussi des biens et des services. Le sentiment de procéder à un échange de valeur égale paraît cependant assez important, et les échéances pratiquées se situent la plupart du temps dans le court terme . En somme, les prêts s'effectuent ici en réalité sous forme d'entraide, sans intérêt ni garantie, exigeant obligatoirement une réciprocité stricte." (ANDRIANANTAINANA F., 1992)

Même si l'honneur de l'emprunteur est engagé, comme on l'affirme souvent dans ce types de transaction, il n'est pas rare que dans la réalité, le remboursement soit source de conflits : "même si la bonne entente règne entre les protagonistes au début du contrat, une dispute ne manque pas de se produire à l'échéance. A cette occasion, les prêteurs ont souvent tendance à céder, illustrant le proverbe "*aleo very tsikalakalam-bola, toy izay vey tsikalakalam-pihavanana*" traduisant qu'il est préférable de perdre l'argent, plutôt que de nuire aux liens parentaux ou ceux de voisinage" (ANDRIANANTENAINA F., 1992).

Les prêts en argent

Les prêts journaliers ou hebdomadaires

Ces prêts portent sur des sommes modestes, de 5000 à 10.000 FMG, permettant à l'emprunteur de faire face à une dépense imprévue ; le remboursement a lieu au plus tard une dizaine de jours après. Il n'y a pas d'engagement écrit, mais l'emprunteur a le devoir moral de payer le plus vite possible pour ne pas être déshonoré (*afu-baraka*). L'emprunteur a généralement le temps d'aller au marché hebdomadaire pour vendre des produits. Le prêteur a plusieurs motivations en aidant ainsi son voisin ou un membre de sa famille : ouvrir une relation d'échange (l'emprunteur est redevable d'un service), affermir sa position sociale, aider l'emprunteur pour ne pas l'avoir à charge par la suite... L'emprunt fait souvent l'objet d'un "marchandage" : l'emprunteur exagère toujours la somme demandée, car le prêteur dira qu'il n'a que la moitié de disponible...

Les prêts aux salariés

Les salariés mensualisés sont souvent obligés d'emprunter, parfois dès le milieu du mois, pour faire face à des dépenses familiales imprévues (maladie d'un enfant, par exemple). Le remboursement a lieu en fin de mois, quand le salarié a touché sa paie; si le prêteur n'arrive pas à tout payer à la fin du mois, il apporte quand même une partie de la somme due en gage de sa bonne foi.

Prêts en nature

Le dépannage

Les prêts en nature sont surtout des prêts de produits alimentaires : du riz d'abord, mais aussi de l'huile ou du sel. Si ce prêt est exceptionnel (dépannage en cas d'arrivée d'un hôte inattendu) et porte sur une petite quantité, il n'est pas remboursé : c'est un don "pour sauver l'honneur" de la famille. Par contre, si ces emprunts se répètent souvent, l'emprunteur a une obligation morale de rembourser en nature son "bienfaiteur", en donnant un peu plus que la

quantité due en signe de reconnaissance. C'est aussi par ces prêts que s'instaurent des relations de clientèle : les petits prêts sont parfois remboursés par des services et des petits travaux.

Les "bons de commerce " chez les épiciers

La pancarte "*Tsy manao trosa*" ("on ne fait pas de crédit") orne la plupart des murs des épicerie. Malgré cette déclaration d'intention, les grosses épicerie des bourgs pratiquent le système des bons de commerce avec leur clientèle habituelle : l'épicière note sur un carnet les sommes dues, sans y inscrire le détail des marchandises prises ; dans certains cas, l'acheteur contresigne. Le montant du crédit accordé varie selon les capacités financières de l'acheteur et la relation de confiance nouée avec l'épicière (c'est donc "à la tête du client"). Le remboursement a lieu soit au moment du marché hebdomadaire; à l'approche de la récolte, la durée du crédit peut atteindre un mois ou plus. Le crédit est sans taux d'intérêt, non que les épicières soient des philanthropes, mais c'est pour eux un moyen de fidéliser leur clientèle.

Les petites épicerie de village pratiquent facilement un crédit journalier, mais n'ont pas un fonds de roulement suffisant pour se permettre de faire crédit sur plus d'une semaine, sauf quand ce sont des boutiquiers-collecteurs. Dans ce cas, le crédit est remboursé en nature, au moment de la récolte sur une base qui inclut un taux d'intérêt (par exemple, le paddy prêté pendant la soudure est remboursé à la récolte au double de sa quantité).

L'usure ou " le malheur des uns fait la joie des autres"

Le crédit avec un taux d'intérêt (*mampanjana-bola*) est largement pratiqué, bien qu'il soit réprouvé par la morale. De nombreux proverbes donnent une image négative des usuriers (ou *mpampanjanam-bola*) : "*ny fahorian'ny sasany, fifalian'ny hafa*" (le malheur des uns, c'est la joie des autres) ou "*manao tsindrio fa lavo*" (se jeter sur quelqu'un déjà à terre). Cependant, être usurier n'est pas réservé à une certaine catégorie de population : toute personne, dès qu'elle a un peu d'argent, peut potentiellement prêter à des taux usuraires.

Prêts en argent

- à rembourser en argent

Le prêt d'argent dans le circuit usuraire présente les caractéristiques suivantes :

- le taux d'intérêt est très élevé (50 à 100 % pour des prêts ne dépassant pas quelques mois), mais ce taux varie en fonction de la saison d'emprunt : le taux est plus élevé en période de soudure qu'en période de récolte, où beaucoup d'argent circule dans les campagnes.
- pour les petites sommes (jusqu'à environ 60.000 FMG), l'usurier ne fait pas signer de reconnaissance de dettes écrite, mais peut demander la mise en gage d'un bien ayant une valeur 3 ou 4 fois supérieure à la somme prêtée (radio, bijoux, matériel ménager). Pour les sommes plus importantes, la reconnaissance de dettes est accompagnée de la mise en gage de terrain ou de bétail. Le contrat à gage se fait sous la forme d'un acte de vente antidaté : la date de la vente correspond au jour du remboursement. En cas de non-paiement, la vente est conclue automatiquement un jour après la date de remboursement prévue.
- les prêts aux salariés mensualisés offrent quelques particularités : dans la région de l'Itasy par exemple, le taux le plus fréquemment observé est de 40 % par mois . Il existe deux types de contrat : soit le salarié rembourse à l'échéance du prêt le capital et les intérêts, soit il rembourse tous les mois les intérêts et le capital à l'échéance du prêt. Par exemple pour un prêt de 30.000 FMG conclu sur 3 mois, l'emprunteur remboursera chaque mois 12.000 FMG (intérêts de 40 % sur 30.000 FMG) et le dernier mois , les intérêts mensuels plus le capital (soit 12.000 + 30.000 = 42.000 FMG). Ce qui fait qu'un prêt de 30.000 FMG coûtera 66.000 FMG à l'emprunteur.

- si l'emprunteur n'arrive pas à rembourser à la date d'échéance, le gage est saisi ou le prêt est reconduit en incorporant le capital et les intérêts dus : par exemple, dans le cas du prêt de 30.000 FMG, si l'emprunteur n'a rien remboursé au bout de 3 mois, le prêteur peut considérer qu'il fait un nouveau prêt de 66.000 FMG : cette somme sert de base pour le calcul des intérêts qui passent ainsi à 26.400 FMG par mois.

- à rembourser en nature

Les prêts en argent sont parfois remboursés en nature. La forme la plus courante est le remboursement en produits agricoles au moment de la récolte, en paddy par exemple : le calcul est fait sur la base du prix plancher à la récolte (c'est à dire au moment où les prix sont les plus bas), ce qui oblige l'emprunteur à se défaire d'une grande quantité de produit pour atteindre l'équivalent en argent. Les boutiquiers-collecteurs privilégient ce type de transaction qui leur permet de s'approvisionner en paddy aux prix les plus bas.

Une autre forme de remboursement en nature est la mise à disposition du prêteur d'un terrain, une rizière de préférence, pendant une durée convenue (une ou plusieurs saisons agricoles selon l'importance du prêt et la taille de la rizière).

Enfin, la vente sur pied (*varo-mainsto*) est pratiquée dans l'ensemble du pays : la production est vendue avant la récolte contre une somme d'argent correspondant souvent à la moitié de ce que le producteur pourrait en tirer au moment de la récolte.

Prêts en nature

Les prêts en nature sont le plus souvent à rembourser en nature :

"ce sont les prêteurs qui exigent souvent le remboursement en paddy, car ils en auront besoin plus tard pour la consommation ou la vente. L'augmentation du cours de cette denrée en fonction du temps de stockage leur offre un avantage important. Le procédé leur permet en outre de s'assurer la solvabilité de leurs débiteurs étant donné que les cultures sont considérées comme un gage de remboursement. ((ANDRIANANTENAINA F., 1992)

Le taux d'intérêt varie en fonction des relations prêteur-emprunteur, de la période d'emprunt (période de soudure, par exemple) et de la quantité demandée. Mais parfois, les intérêts sont indépendants de la durée du prêt, il est plus juste de parler alors de commission. Ainsi, un sac de paddy prêté en période de soudure est souvent remboursé par deux sacs au moment de la récolte, que le prêt ait duré un ou trois mois. Un produit prêté peut être remboursé par un autre produit, selon des modalités fixées à l'avance : ainsi, les épiciers se font facilement rembourser des prêts d'huile, de sel ou de café en paddy ou en haricots.

Dans le Sud (région de Bezaha, près de Tuléar), la cérémonie du *savatsy* (circoncision) impose au minimum le sacrifice d'une chèvre ou d'un mouton. Les ménages qui sont obligés d'emprunter une chèvre ou un mouton le remboursent sous forme de génisse quelques mois plus tard.

1.2 Le crédit à la production agricole : usure ou participation à l'investissement ?

Les prêts en nature

Les semences

Les semences utilisées par les paysans proviennent de leur propre production, sauf dans les cas particuliers de spéculations destinées à l'exportation pour lesquelles l'utilisation de semences sélectionnées et traitées est une condition pour obtenir des produits d'une certaine qualité (par exemple les cornichons).

Les prêts en semences concernent presque exclusivement le paddy. Les paysans qui n'arrivent pas à couvrir leur consommation familiale en riz n'ont souvent pas la possibilité de garder un stock de semences suffisant pour la prochaine récolte. Le riz prêté au moment de la mise en pépinière est remboursé au moment de la récolte en quantité 2 à 4 fois supérieure selon les cas.

Les travaux des champs

Les paysans n'ayant pas de boeufs ou de porcs, donc pas de fumure animale, empruntent du fumier au début des travaux agricoles qu'ils remboursent en paille à la récolte. Une charrette de fumier de 4000 FMG (1992) peut être échangée contre toutes les pailles d'une parcelle d'une valeur de 2 à 3 fois supérieure.

Les prêts en argent

En l'absence quasi-totale de crédit formel, les paysans sont obligés de trouver de l'argent pour la campagne agricole : ce sont les prêts de faisance-valoir ou "*enti-miasa*". Dans le meilleur des cas, ils ont d'autres activités suffisamment rémunératrices pour s'autofinancer : artisanat, petit élevage, salariat. Sinon, ils sont obligés d'emprunter pour payer les intrants ou les salariés agricoles (pour les opérations de repiquage et pour la récolte). Ils remboursent à la récolte en nature ou en argent, à un taux qui varie entre 50 et 100 %.

Dans le chapitre "le crédit de la production à la commercialisation", nous avons détaillé les différentes formes d'avances que les producteurs ou les éleveurs sollicitaient auprès des prêteurs potentiels (commerçants, collecteurs, salarié urbain). Ces avances s'apparentent parfois à une forme d'investissement. Cette recherche de fonds s'applique aussi aux activités extra-agricoles qui fournissent des compléments de revenus, voire parfois l'essentiel des revenus monétaires (la production agricole étant gardée pour la consommation familiale). Il s'agit par exemple de la fabrication de charbon de bois, du sciage de long ou de l'artisanat.

Les paysans essaient de limiter le recours au crédit usuraire pour le financement des activités rurales. Les prêts sont affectés au financement de la campagne agricole, quand il est impossible de trouver une alternative. Le crédit usuraire est donc un pis-aller qui permet le maintien des activités ; par contre, des investissements comme les achats de terres, des aménagements ou des achats de matériel ne peuvent en aucun cas être financés par l'usure : les taux d'intérêts sont beaucoup trop élevés pour que ces investissements puissent être rentables.

1.3 Les acteurs : prêteurs et emprunteurs

Usurier : une "profession" ouverte à tous

Dans certaines sociétés, l'usure est une pratique réservée à certaines catégories de population : ces catégories se distinguent par leur groupe social, leur ethnie ou leur religion. A Madagascar, presque tout le monde peut pratiquer l'usure, dans la mesure où ses moyens matériels le lui permettent. Le frein le plus important semble être la religion chrétienne (catholique et protestante) : toutefois, les prêches qui fustigent les usuriers ne sont pas suffisants pour faire baisser les taux du crédit informel. Toute personne ayant un surplus disponible peut faire au moins des crédits dits de "dépannage", par exemple prêter un sac de riz remboursable par deux sacs à la récolte.

Pour des prêts plus importants, on peut distinguer en milieu rural quatre catégories de prêteurs : les notables du village qui sont aussi les "gros" propriétaires, les commerçants, les collecteurs et les intermédiaires d'un "prêteur" urbain.

Les notables du village ou les "gros" propriétaires

La notion de gros propriétaires est toute relative : la diversité des systèmes de production est telle à Madagascar qu'il n'est pas possible de définir une classe de surfaces à partir de laquelle on est "gros propriétaire". Chaque village a ses gros propriétaires, c'est à dire des villageois qui possède plus des terres que les autres, qui contrôlent une partie de la vie économique du village et qui ont un rôle social important. Ce sont les notables. Il n'est pas exceptionnel d'ailleurs qu'une partie de leur capital foncier provienne de leur activité de "prêteur" : par exemple, des rizières mises en gage que l'emprunteur n'a pas pu récupérer faute de remboursement du prêt. Les intérêts sont tellement élevés que l'emprunteur qui n'arrive pas à respecter la première échéance est très rapidement obligé de laisser au prêteur le bien engagé.

Les commerçants

"*Tsy manao trosa*", "on ne fait pas de crédit": cette pancarte orne les murs de toutes les épiceries. Cependant, dans les villages, l'épicier est plus ou moins contraint d'accorder des reports de paiement de quelques jours (au maximum quelques semaines) à ses clients. Faut de fonds de roulement suffisant, les épiciers sont souvent eux-mêmes obligés de s'approvisionner à crédit auprès des grossistes.

Le cas des boutiquiers-collecteurs est différent : l'épicerie du village ou la vente ambulante de produits manufacturés ne sont qu'une partie de leur activité ; ce commerce est souvent pour eux le moyen de s'approvisionner en paddy ou en produits agricoles. Les marchandises qu'ils livrent dans des villages enclavés sont souvent payées en nature. En période de soudure par exemple, les boutiquiers-collecteurs prêtent de l'argent ou des denrées alimentaires (notamment du riz) sur plusieurs mois, remboursables à la récolte, souvent en nature, avec le plus souvent un taux d'intérêt de 100 % .

Les collecteurs

Les collecteurs sont familiers du crédit : leur activité nécessite la mobilisation d'un fonds de roulement important. Les collecteurs et sous-collecteurs utilisent le crédit selon deux modalités :

L'usure

Le cas de figure est classique. En période de soudure ou pour faire face à un besoin financier urgent, certains paysans s'adressent aux collecteurs pour obtenir un crédit à la consommation ou plus rarement un crédit de campagne pour les travaux agricoles. Le taux et les modalités ne présentent pas plus de variations qu'avec les usuriers , cependant le remboursement est le plus souvent effectué en nature à la récolte.

Les avances réciproques

Quelques temps avant la récolte, les collecteurs et sous-collecteurs peuvent avancer de l'argent à certains producteurs, mais il arrive aussi que ces derniers acceptent des reports de paiement lors des livraisons de produits. Dans le cadre de ces échanges de services réciproques, le crédit est gratuit : les différents protagonistes ont besoin les uns des autres, à des moments différents et il serait imprudent de pratiquer les taux prohibitifs de l'usure.

Les intermédiaires pour un prêteur urbain

Le crédit usuraire est une forme de placement très rémunératrice. Il arrive que des citoyens (salariés) ayant de la famille au village, placent chez eux une certaine somme d'argent qui est prêtée à un taux variant entre 50 et 100 % (taux fixe, indépendant de la durée du prêt). Sur la plaine de Marovoay, la majorité des prêts informels passent par ce circuit. En effet, dans cette région, la disparition du crédit de campagne octroyé par les organismes d'encadrement a obligé les paysans de la plaine à se retourner vers le crédit informel pour financer les travaux rizicoles. Pour un citoyen, ce placement est sûr : le bon taux de remboursement est lié aux relations inter-personnelles emprunteur-prêteur intermédiaire, à la pression sociale et à la possibilité pour le prêteur d'exiger d'être remboursé au moment de la récolte.

Les emprunteurs

La règle du crédit informel est simple : plus le paysan est pauvre, plus ses capacités de négociation sont faibles et plus le crédit lui coûtera cher. En effet, un paysan pauvre aura besoin de crédit en période de soudure pour la consommation familiale ; il ne possède pas de charrues, ni de zébus et il aura aussi besoin d'aide pour les travaux agricoles. Étant en situation de survie, il est totalement dépendant de l'usurier, qui lui appliquera le tarif "fort" ; c'est comme cela que les usuriers font "fructifier" leur biens et élargissent leur patrimoine. C'est comme cela aussi qu'ils peuvent s'inféoder toute une catégorie de paysans pauvres. L'usure est ici un puissant instrument de différenciation sociale.

Les conditions d'octroi du crédit ont tendance à s'assouplir quand l'emprunteur est dans une situation financière plus aisée ; par exemple, il est courant que producteurs et collecteurs aient alternativement besoin d'avances ou de reports de paiement. Dans ce cas, il s'agit d'échanges de services ; le prêteur ne peut appliquer le taux usuraire puisqu'il aura besoin demain des services de l'emprunteur.

1.4 Une formule coûteuse, qui ne permet pas les investissements

Un élément du système général d'échanges

Le crédit informel s'est inséré et développé au sein d'un système général d'échanges : entraide en travail ou en nature, dons et contres dons lors des cérémonies, prêts monétaires non soumis à rémunération. La règle de la réciprocité des échanges est générale, mais prend des modalités fort différentes selon les sociétés, le type de biens et de services, les circonstances de l'échange (cérémonies, travaux agricoles, problème familial, etc...). L'échéance pour rendre le service ou le bien est immédiate, à court terme, moyen ou long terme. Cela amène certains villageois à déclarer, " malgré les difficultés en période de soudure, nous n'empruntons pas, car nous n'avons rien à prêter si on nous le demande après". Une enquête effectuée dans un village du Vakinindiana montre que la moitié des ménages enquêtés prête et emprunte successivement (RANAIVOARIJANA J., 1990).

Le crédit usuraire est une forme de ce système d'échanges : quand la réciprocité ne peut être assurée sous forme d'un service identique (l'emprunteur qui serait un prêteur en puissance), l'échange est réalisé à travers l'intérêt, "zana-bola" ou "enfant de l'argent". La monétarisation de l'économie paysanne et la disparition de certaines formes d'entraide ont ouvert la porte au crédit usuraire, qui existe depuis que l'argent circule à Madagascar. En effet, le prêt avec intérêt est déjà mentionné dans l'Histoire des Rois (CALLET, 1974) : à la fin du 18^e siècle, le roi Andrianampoinimerina évoquait le mécanisme des prêts d'argent dans ses discours. Callet a ainsi transcrit les règles du crédit en vigueur à cette époque :

Si l'intérêt de l'argent consiste dans du riz, au bout d'un an, les intérêts d'une piastre s'élèvent à une grande mesure (un vary). Tels sont les taux d'intérêt de l'argent ; il en est ainsi depuis longtemps, depuis que l'argent a commencé à avoir cours. Les prêteurs sont nombreux ; toutes les personnes qui ont de l'argent le placent ainsi, soit en ville, soit à la campagne, car c'est la coutume de procéder avec l'argent ici en Imerina : quand on n'achète pas des boeufs ou des esclaves, on met son argent à intérêt.

Si vous empruntez de l'argent et si, au lieu de le rendre, vous refusez, le prêteur le signale au Roi. Celui-ci fait alors appeler le débiteur et lui dit : "Rendez l'argent que vous devez ". S'il n'en n'a pas les moyens et s'il déclare : "je n'ai pas de quoi rembourser", le Roi dit au créancier : "Vendez-le pour retrouver votre argent". La moitié du prix de vente revient au Roi. C'est là une loi du royaume contre les débiteurs qui ont refusé de payer leur dette ; c'est ainsi que les Rois réglaient ces questions autrefois et jusqu'à notre époque ; il faut continuer ainsi. En ce qui concerne les emprunteurs, il n'y a pas de loi du royaume ; il n'y a pas de loi dans le peuple. Les accords conclus entre le prêteur et l'emprunteur, voilà quelle est la loi. (CALLET, 1974, 919)

Dette et endettement : une image négative

Certes, on ne risque plus, de nos jours, d'être vendu comme esclave pour rembourser une dette contractée. Mais la peur de l'endettement se perçoit encore à travers les proverbes. Bien que l'on entende encore couramment que "le crédit sauve la vie", l'endettement est nettement perçu comme un danger, qui menace l'honneur, la cohésion familiale et le patrimoine.

Ny trosa maha-jiolahy : la dette peut transformer en brigand

Ny trosa mampiadidy mivady : la dette provoque des disputes conjugales

Ny trosa loha lalan'ny henatra : la dette précède le déshonneur

Ny trosa toy ny rambondanitra : kely atahorana hipaoka ny lamba, lehibe ahina handrodana ny trano : la dette est comme le tourbillon ; si il est petit, il peut emporter votre écharpe, si il est grand, il peut démolir votre maison

Ny trosa tahaka ny lay, izay zatra mandrairay azy no ataony fotsy maso : le crédit est comme l'épine : il blesse ceux qui ont l'habitude de le toucher

Ny trosa toy by aviavy : maitso am-pijerena fa harok'atin'ny vitsika : le crédit ressemble à la figue : c'est beau à voir, mais l'intérieur est plein de fourmis.

(RANAIVOARIJONA J., 1990)

Les "avantages" du crédit informel par rapport au crédit bancaire

Le crédit informel, quand il est usuraire, représente un coût prohibitif pour l'emprunteur. Quels avantages offre-t-il donc par rapport au crédit bancaire ?

- la disponibilité et la proximité : la BTM (la banque pour le développement rural) n'est pas facilement accessible pour les paysans, malgré un réseau national de 72 agences sur l'ensemble de Madagascar. Les difficultés d'accès sont physiques d'abord (enclavement de la majorité des villages), administratives ensuite : monter un dossier de crédit est une opération longue, compliquée et hasardeuse. Enfin, la BTM, qui a connu et connaît beaucoup de difficultés, "ne prête plus qu'aux riches". L'usurier a l'avantage d'être souvent sur place et de ne pas recourir à une procédure compliquée puisqu'il prend un gage matériel ou qu'il bénéficie de la pression sociale comme garantie.

- la rapidité d'octroi et les modalités de remboursement : il est courant que le déblocage du crédit bancaire ait lieu après la campagne agricole, c'est à dire que l'argent arrive à un moment où les paysans n'en n'ont plus besoin. De la même façon, les modalités de remboursement sont compliquées : le paysan est loin (physiquement, mais aussi "mentalement" de la banque). Les difficultés de la banque pour obtenir le remboursement des crédits sont connues des paysans.

Les innovations actuelles dans le financement institutionnel du monde rural prennent en compte ces contraintes : création de caisses villageoises, groupes à caution solidaire etc... Cependant, ce type d'innovation a une extension géographique encore très faible. D'autre part, l'usure étant un important instrument de différenciation sociale, il est clair que les usuriers contrecarrent les initiatives visant à entamer leur monopole et tarir leur source de richesse et de pouvoir.

Or, l'accès au crédit à des taux d'intérêt "raisonnables" (1,5 fois le taux bancaire actuel serait encore un taux "raisonnable") est une des conditions à réunir pour que les paysans malgaches puissent investir, intensifier leur cultures, mieux se nourrir et mieux nourrir le pays.

2 LES CAISSES VILLAGEOISES DE NANGAKA ou l'appel de l'argent

2.1 Un Fokontany riche des Hautes Terres

Une zone volcanique fertile

Le Fokontany de Nangaka fait partie du Firaisampokontany d'Ampahimanga, au Sud d'Arivonimamo, sur une zone volcanique des Hautes Terres. Le Fokontany compte environ 688 habitants (1989) répartis entre quatre villages, dont celui de Nangaka, qui est le chef lieu du Fokontany. Cette région est réputée pour sa richesse relative par rapport aux autres Firaisampokontany environnants. L'étude réalisée par Armand Andriamampionona en 1990¹ montre que les revenus des ménages ruraux du Fokontany de Nangaka sont sensiblement plus élevés que ceux des villages alentour implantés sur le socle cristallin.

L'agriculture et l'élevage sont les deux principales sources de revenus : 37 % des revenus proviennent de la vente des produits vivriers et 33 % de la vente de boeufs et de porcs.

Les rizières occupent environ le tiers de la superficie cultivée ; le rendement est de 2 tonnes par hectare, ce qui est plutôt dans une bonne moyenne pour les Hautes Terres (1,8 t par hectare environ). Les *tanety* (les collines) sont occupées aux deux tiers par la culture de la pomme de terre. La culture de la pomme de terre se fait sur trois cycles :

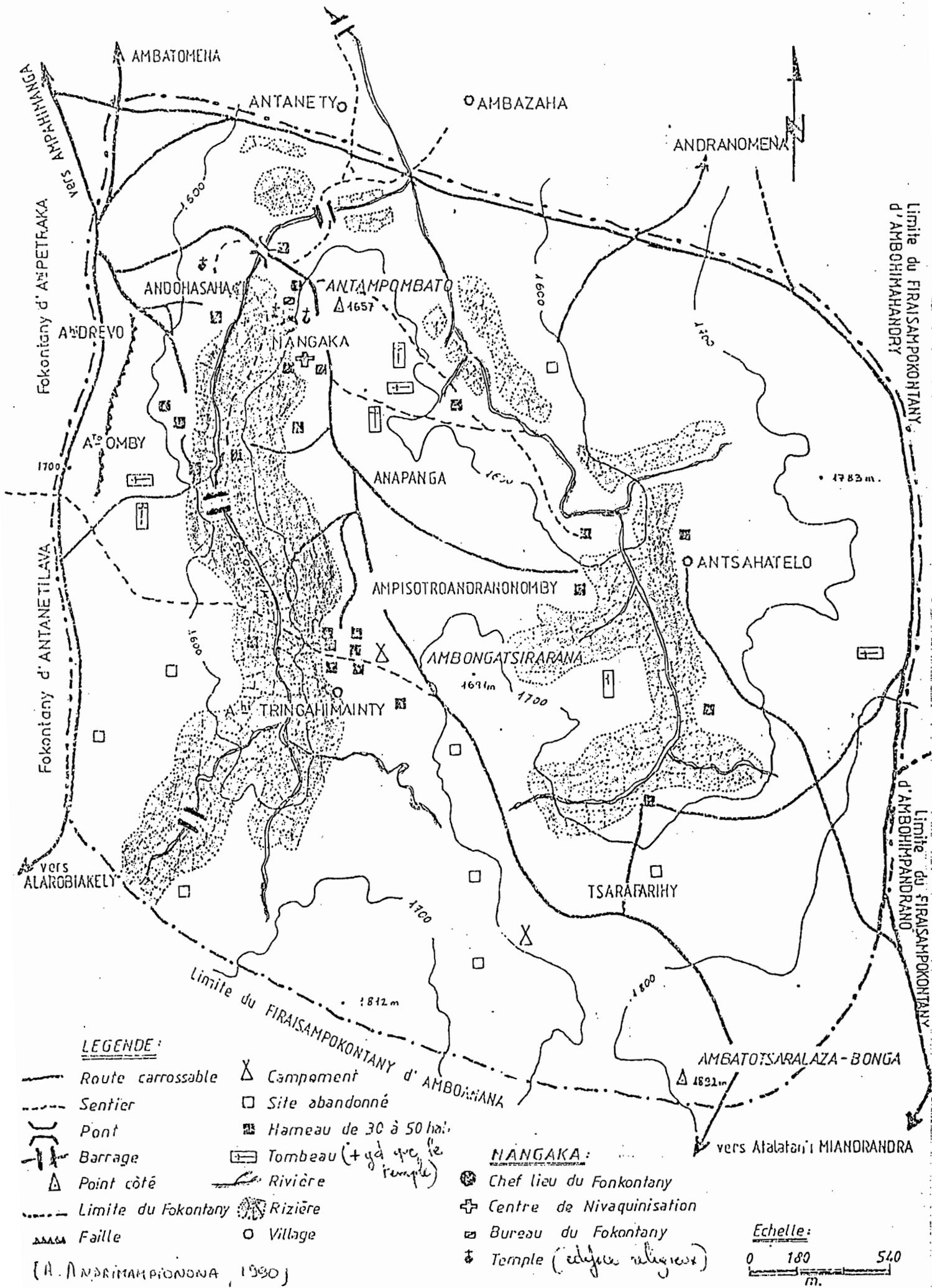
- deux cycles du *tanety*, l'un d'Octobre à Décembre et l'autre de Février à Avril. Le deuxième cycle fournit les semences pour la culture de contre saison.

- le troisième cycle est effectué en contre saison sur les rizières entre Août et Novembre. Le rendement moyen de la culture de pommes de terres est de 5 tonnes par hectare ; l'essentiel de la production est vendu.

Les boeufs sont l'autre source de richesse du Fokontany : "instruments indispensables de travail, ils sont employés pour piétiner et labourer les rizières et comme animaux de trait pour les charrettes et les charrues. Ils permettent, en outre, d'avoir du fumier très recherché pour toutes les cultures. Enfin, les boeufs constituent la "banque" des paysans, un moyen de thésaurisation de leurs biens qui, extérieurement, laisse apparaître leur richesse et par conséquent offre un prestige." (ANDRIAMAMPIONONA A., 1990). On compte environ 4 boeufs par ménage, la plupart dressés pour le transport (traction de charrettes) et les travaux des champs. L'embouche (les boeufs de fosse) est aussi une autre source de revenu : l'engraissement a lieu de Janvier à Octobre avec des produits locaux (fourrages, patates douces, son de riz...).

¹ ANDRIAMAMPIONONA (A), 1990 : Nangaka : un Fokontany riche dans la région volcanique du sud d'Arivonimamo. Approche géographique. Mémoire de Capen- Université d'Antananarivo- Ecole Normale de Niveau 3-126 p.

LE FOKONTANY DE NANGAKA



Les charrettes, source et signe de richesse

Le Fokontany de Nangaka est enclavé et la route n'est pas carrossable. Les charrettes sont le seul moyen de transport et notamment d'écoulement des produits agricoles. Mais une charrette coûte cher : environ 900.000 FMG en 1990 (près de 20 mois de salaire minimum). D'après A. Andriamampionona, deux ménages de Nangaka sur trois possèdent une charrette en 1989, ce qui fait une charrette pour 9 habitants ; un peu plus au nord, dans le Fokontany d'Imerinatsimo, on a une charrette pour 28 habitants.

Les charrettes sont utilisées au cours des travaux agricoles pour les transports de fourrages, de litière ou de récolte et pour l'écoulement de la production agricole du ménage vers le marché. Elles permettent aussi à son propriétaire de s'adonner à d'autres activités que la production agricole et l'élevage : une fois ses "obligations paysannes" remplies, le propriétaire d'une charrette se transforme en collecteur (*mpijirika*) ou simplement convoyeur selon ses moyens. De Décembre à Mars, un convoi de charrettes quitte chaque mardi Nangaka pour être présents au marché du mercredi à Alarobiakely, grand centre de production de pommes de terre. Les *mpijirika* achètent les pommes de terre et en remplissent leur charrette (de 700 à 900 kg), les convoyeurs proposent leurs services à raison de 15 à 25 FMG par kilo transporté et le convoi s'achemine vers Mangatany, village situé sur la R.N. 1 où chaque Jeudi a lieu un grand marché de la pomme de terre.

Durant la saison froide, après la récolte du riz, une partie des charretiers migre vers le Moyen-Ouest pour environ 4 ou 5 mois. Ils chargent leur charrette de produits manufacturés (faucilles, seaux, assiettes, etc..) qu'ils troquent contre des produits agricoles dans les villages traversés (villages inaccessibles aux véhicules à moteur). Arrivés dans le Moyen-Ouest, ils revendent ces produits et font parvenir l'argent dans leur village. Les charretiers louent leurs services comme transporteurs ou comme manoeuvres ; ils sont payés en argent ou en paddy. Ils rentrent ensuite au village avec une charrette pleine de paddy.

Une dynamique de développement

Le village de Nangaka se distingue par une forte cohésion sociale et une volonté d'accumulation. Les migrations hebdomadaires ou saisonnières permettent une ouverture sur l'extérieur et l'introduction d'innovations. Les natifs de Nangaka installés en dehors du village jouent aussi un rôle moteur : on les appelle les *zanaka-ampielezana*. Conservant des liens très forts avec leur village natal, les *zanaka-ampielezana* participent au financement de micro-réalisation : pont, petits barrages etc... Ce sont pour la plupart des protestants *fifohazana* (mouvement du réveil).

2.2 Caisses de barrage et caisses villageoises

Les caisses pour l'entretien des barrages

Entre 1982 et 1985, trois barrages ont été construits avec l'appui des services de la Micro-Hydraulique. L'intervention de ces services suppose une participation du village (main d'oeuvre et certains matériaux). La gestion du barrage est ensuite confiée au Fokontany ; les villageois ont décidé de la création d'une caisse par barrage afin de faire face aux dépenses d'entretien. Les usagers sont regroupés dans une association qui établit les règles d'utilisation et d'entretien du barrage et des canaux. Les usagers cotisent au départ une somme modique et participent aux travaux d'entretien.

La première idée qu'on eu les usagers pour faire rentrer de l'argent dans la caisse en plus des cotisations est pour le moins originale : vente aux enchères des restes de la viande du repas commun préparé lors des travaux annuels de curage du canal.... Cette vente se fait à crédit,

avec un taux d'intérêt autour de 100% pour une année. L'argent obtenu est remis dans la caisse du barrage.

Ensuite, l'association a décidé d'appliquer le *dina* : les usagers absents lors des réunions ou lors des travaux collectifs sont tenus de payer une amende dont le montant est fixé dans le *dina*. A partir de ce moment, la caisse de l'association s'est substantiellement remplie. Par exemple, la caisse du barrage d'Ambatoomby contenait 6155 FMG en 1988 (argent provenant de la vente de viande) ; suite à l'application du *dina* , la caisse était à 188.680 FMG en 1990.

Les villageois ont alors eu une nouvelle idée pour faire fructifier l'argent de la caisse : les prêts en espèces à un taux usuraire. L'argent de la caisse est divisé en "lots" de 5000 ou de 10.000 FMG et "vendu" aux enchères pour une durée de un an : le taux d'intérêt est de 80 à 100 % minimum (ce qui correspond à une mise à prix) ; les personnes intéressés surenchérisent jusqu'à l'adjudication.

FAIRE TRAVAILLER L'ARGENT : l'exemple de la caisse du barrage d'Anosy-Nangaka

Une association peu normalisée

L'association des usagers du barrage d'Anosy-Nangaka a été créée en 1989 peu après la construction du barrage. Elle est composée de 97 usagers (92 hommes et 5 femmes); 75 des usagers habitent le Fokontany.

Le barrage a été construit par les services de la Micro hydraulique qui sollicitent une importante participation des usagers. C'est donc sous l'impulsion de cet organisme qu'a été créé l'association pour l'entretien du barrage et des canaux. Cependant, il semble qu'après la construction du barrage, il n'y ai plus eu d'intervention extérieure pour appuyer la mise en place de l'organisation des usagers. Ce qui fait que l'association est très peu "normalisée" : peu de documents de suivi (procès verbaux des réunions, visites techniques), pas de partage des responsabilités bien identifié (à travers un bureau de l'association par exemple).

L'activité de l'association

L'essentiel de l'activité de l'association est organisé autour du curage annuel des canaux qui réunit chaque 25 novembre l'ensemble des usagers. Cette journée se déroule selon un rituel :

- achat d'un porc dans les jours précédent : la première année avec les cotisations des usagers, ensuite avec la caisse de l'association.*
- le 25 Novembre, chaque usager arrive avec un kapoaka de riz (contenu d'une boîte de lait Nestlé) ; le repas est préparé le matin.*
- les usagers curent le canal, puis mangent ensemble,*
- après le repas, les prêts de l'année précédente sont remboursés,*
- les restes du repas sont vendus aux enchères et à crédit (remboursement à effectuer l'année prochaine),*
- l'argent de la caisse est divisé en lots et mis aux enchères : chaque "lot" est prêté pour une durée de une année avec un taux d'intérêt minimum de 100 %.*

Faire travailler l'argent "mba hiasa ny vola"

La caisse de l'association du barrage n'a de réalité sonnante et trébuchante que pendant une journée. En effet, le matin du 25 Novembre, elle est vide, attendant le remboursement des emprunts ; l'après-midi, l'argent est redistribué : d'abord il faut payer le porc du repas, puis le solde est mis aux enchères.

Avant la mise aux enchères les usagers choisissent la composition des lots: en 1991, il y avait 20 lots à 10.000 FMG et 4 lots à moins de 5000 FMG. En 1992, il y a avait 13 lots à 25.000 FMG, 4 lots à 5000 FMG et 1 lot à 13.000 FMG (le solde de la caisse apparemment). Le taux d'intérêt "plancher" est fixé : entre 80 et 100% pour l'année. Pour les petites sommes, le taux d'intérêt est plus élevé et peut aller de 300 à 400 %.

En réalité, les enchères ne montent pas beaucoup : par exemple, pour les 20 lots à 10.000 FMG octroyés en 1991, le cours minimum a été de 20.500 FMG et le cours maximum de 21.200 FMG, soit 700 FMG de différence. Les impayés de l'année précédente sont reconduits comme de nouveaux prêts, avec un taux d'intérêt plus élevé. Toutefois, ce cas de figure est très rare.

Le tableau suivant est extrait du cahier de l'association. Les comptes sont assez peu clairs ; on retrouve toutefois la liste des emprunteurs, le montant du lot attribué et la somme à rembourser.

	1990	1991	1992
Nombre d'usagers	84	97	97
Taux de participation aux travaux collectifs	0,74	0,98	0,96
Montant total des prêts en espèces en Fmg (durée 1 an)	165.095	233.500	357.985
Montant à rembourser l'année suivante	359.825	483.125	695.720
Taux d'intérêt moyen (% par an)	117	106	94
Vente de denrées alimentaires à crédit (Fmg)	31.635	51.655	68.225

source : données sont extraites du cahier de l'association

A qui profite le crédit ?

Le capital de la caisse est redistribué à crédit à un nombre limité d'usagers. En effet, on remarque ainsi qu'en 1991, 233.500 FMG ont été répartis en 24 lots pris par 12 personnes différentes, une même personne pouvant prendre plusieurs lots ; en 1992, 357.985 FMG ont divisés en 18 lots répartis entre 13 personnes différentes. Une même personne a pris 4 lots, soit 100.000 FMG. Seulement un peu plus de 10 % des usagers s'intéresse à la vente aux enchères de la caisse de l'association. Cette opération ne présente donc un intérêt collectif (c'est à dire pour l'ensemble des usagers) que sur deux points :

- l'argent de la caisse est "protégé" puisqu'il n'est pas détenu par seule personne. Ceci évite et les problèmes de vol et les risques de détournement.

- l'argent de la caisse fructifie alors qu'actuellement la dépréciation de la monnaie malgache est rapide. Les usagers peuvent s'acheter chaque année un porc pour le repas commun lors des travaux et faire face aux menus dépenses de l'association (cahier etc...). En principe, si le canal ou le barrage nécessitent de grosses réparations, la caisse de l'association doit permettre d'y faire face.

Par contre, il n'y a pas de projet d'utilisation d'une partie de l'argent pour un usage collectif.

Les caisses villageoises

La première caisse villageoise a été créée à Nangaka en 1987. Les petites dépenses courantes (réception d'une personnalité dans le village, déplacements de représentants du village dans un centre administratif) étaient couvertes par des quêtes ponctuelles auprès des villageois.

L'idée de la création d'une caisse est venue de l'application des *dinampokolona* (règlement interne au village comportant des amendes pour les contrevenants) à une époque où les problèmes de sécurité étaient devenus préoccupants. La caisse a été au départ alimentée uniquement par les amendes. Les villageois se sont ensuite inspirés d'une expérience menée dans une localité voisine : à Imerintsiatosika, une école secondaire est financée grâce à un petit capital qui fructifie grâce à des prêts à des taux d'intérêts proche de ceux de l'usure.

Depuis 1989, les villageois ont donc décidé de prêter une partie du capital de la caisse, tout en gardant un fonds pour les dépenses collectives. L'exemple de Nangaka a été suivi par les trois autres villages du Fokontany, qui ont chacun créé leur caisse.

PETITE CAISSE DEVIENDRA -T -ELLE BANQUE ? L'exemple de la caisse villageoise de Nangaka

Vers une simplification du système de prêts

Au démarrage de son activité "crédit", la caisse villageoise de Nangaka a mis au point un système assez sophistiqué : le taux d'intérêt est de 100 % par an au minimum, la durée du prêt va de 6 mois à un an, les intérêts doivent être remboursés mensuellement et le capital est rendu dans son intégralité à la fin du prêt. De plus, comme pour les caisses des barrages, l'octroi se faisait initialement aux enchères, donc avec un taux d'intérêt variable. Ce montage nécessitait une bonne tenue des comptes et des calculs compliqués. C'est pourquoi depuis 1990, le système a été considérablement simplifié : le taux d'intérêt annuel est fixé à 100 %, la durée du prêt est, pour la plupart, de une année. Le remboursement doit se faire avant le 30 Juin de chaque année et l'octroi a lieu au cours d'une réunion au mois de Juillet. En réalité, les remboursements et les octrois sont souvent simultanés.

L'augmentation du nombre des bénéficiaires

En 1990, le montant total des octrois est de 200.000 FMG ; en 1991, 401.000 FMG ont été prêtés et en 1992, 630.000 FMG. Le taux d'intérêt est toujours de 100 % par an. Le trésorier ne garde en caisse qu'une petite somme d'argent (autour de 50.000 FMG). En 1990, seulement 4 personnes se sont partagés le crédit disponible ; les sommes octroyées par individu étaient donc élevées (1 prêt à 75.000 FMG, 2 prêts à 50.000 FMG et 1 prêt à 25.000 FMG). En 1991, les emprunteurs étaient au nombre de 7 et en 1992, 25. Le montant moyen des prêts a diminué : on trouve encore 8 prêts à 25.000, mais 17 prêts concernent des sommes inférieures à 20.000 FMG.

Cette évolution montre clairement que malgré des taux d'intérêt très élevés, les villageois sont intéressés par des liquidités. On ne demande aux emprunteurs aucun gage, ni aucune explication sur la destination de la somme empruntée. Le cercle des emprunteurs est restreint et l'octroi se fait par cooptation : les villageois connaissent relativement bien la situation économique des uns et des autres et la pression sociale est un gage suffisant.

Un devenir incertain

Cette caisse est actuellement en croissance rapide. Pour l'instant, le fonctionnement est très informel : l'association n'a pas de statut, ni d'existence juridique, les procédures d'octroi et de remboursement ne sont pas clairement définies. Un livre de compte existe, mais n'est pas tenu à jour : c'est la mémoire fait office de document comptable. Ce sont pour l'instant les "ray-amandriny" (les anciens) qui gardent le contrôle de l'association. On peut se demander si leur seuil de compétence ne sera pas bientôt atteint.

Les investissements collectifs

L'argent est-il en partie utilisé au profit de la communauté villageoise ? Outre les dépenses courantes (par exemple les frais de transport pour régler un problème administratif concernant le village), certains investissements profitant à l'ensemble du village ont été réalisés avec l'argent de la caisse villageoise. Ainsi, en 1992, 35.000 FMG ont été dépensés en salaires pour la réparation de la route afin de faciliter la venue des agents de santé (programme de vaccination) ; une somme de 75.000 FMG a aussi été investie dans la réparation de l'école. Ainsi, contrairement aux caisses pour l'entretien des barrages, dont l'objectif essentiel semble être l'augmentation du contenu de la caisse, la caisse villageoise de Nangaka utilise une partie des gains provenant des prêts à des taux usuraires pour des investissements collectifs à caractère social.

Les autres caisses villageoises ont suivi l'exemple de la caisse de Nangaka, mais en adaptant les différentes modalités. L'exemple le plus intéressant est le cas de la caisse villageoise d'Ambatoomby. En effet, dans ce cas, l'objectif du crédit n'est pas de rapporter le maximum d'argent à la caisse, mais de répondre aussi à des besoins de financement des villageois : les taux d'intérêt sont beaucoup moins élevés que dans les autres caisses et les lots sont fractionnés.

VERS UN SYSTEME DE CRÉDIT ALTERNATIF A L'USURE ? la caisse villageoise d'Ambatoomby

Des taux d'intérêt qui varient du simple au double

La caisse villageoise d'Ambatoomby a démarrée en 1988 avec une somme inférieure à 100.000 FMG. Au cours de l'année 1988, l'argent a été prêté à trois périodes différentes. Le taux d'intérêt est fixé avant l'octroi, il peut varier d'une tranche à l'autre : sur l'année 1988, il est passé de 35 % pour la première tranche à 40% pour la deuxième et à 80 % pour la troisième. Le nombre de bénéficiaires était assez restreint.: 10 pour la première tranche et 5 à chaque tranche suivante.

En 1990, le système est à peu près identique : une première tranche avec un taux de 55 % et des lots de 5000 à 10.000 FMG ; une deuxième tranche de 10 lots égaux de 16.000 FMG chacun à un taux de 80%. La deuxième tranche sert à faire fructifier rapidement le capital de la caisse.

Le perfectionnement du système

En 1990, le problème de l'accès au crédit pour des paysans pauvres a été posé. Pour la première tranche de crédit en 1991, le capital a été fractionné en lots de 12.500 FMG prêté à un taux d'intérêt de 48 % ; 21 personnes ont pu bénéficier de ce prêt. Pour la deuxième tranche, l'octroi de crédit se fait selon le principe de la vente aux enchères "parce que ça rapporte plus". En 1992, tous les membres de l'association ont bénéficié du crédit : les lots étaient à 9300 FMG et le taux d'intérêt à 34 %.

2.3 Conclusion

Les caisses villageoises de Nangaka sont un exemple original de mise en place spontanée d'un système de crédit, même si il est rudimentaire Elles permettent de dégager quelques enseignements:

- les taux d'intérêts sont souvent très élevés : le cas le plus fréquent est de 100 % pour une année. Ce sont des taux qui se rapprochent beaucoup plus de l'usure que des taux bancaires.

Les candidats à l'emprunt sont toutefois suffisamment nombreux pour que la mise aux enchères soit possible ;

- il n'y a pas de garantie matérielle demandée : le groupe est très restreint et interdépendant. Les villageois connaissent bien la situation des uns et des autres. Les décisions d'octroi sont publiques et très fortement influencées par les "raya-mandrana" du village. Il n'est pas possible pour quelqu'un de ne pas rembourser le crédit sous peine d'être mis au ban de la société. C'est donc la pression sociale qui constitue la meilleure garantie ;

- pourtant, il est dangereux de laisser l'argent de la caisse entre les mains d'une seule personne à cause des risques de vol ou de détournement. Une somme minimum est gardée pour les dépenses courantes ;

- la tenue des comptes est très approximative : les cahiers de comptes sont embrouillés et incomplets. L'augmentation rapide du capital des caisses est inquiétante en l'absence de comptabilité sérieuse.

- l'objectif social est secondaire : une seule caisse villageoise s'est préoccupé d'abaisser les taux d'intérêt et de fractionner les sommes prêtées pour que des villageois plus pauvres aient aussi accès au crédit : ce sont donc essentiellement les notables qui bénéficient du système.

La population du Fokontany s'est depuis longtemps montrée ingénieuse pour valoriser au mieux les ressources dont elle dispose. La création de ce système de crédit en est une nouvelle preuve.

3 COLLECTEURS, GROSSISTES, DÉTAILLANTS : le crédit dans la commercialisation des produits agricoles de la région de l'Itasy.

L'Itasy est une région agricole riche du Moyen-Ouest malgache. L'axe routier Soavinandrina-Analavory-Antananarivo permet l'écoulement des produits agricoles commercialisés vers les marchés de gros de la capitale, Anosibe et Isotry. La collecte des produits est réalisée par un réseau de collecteurs, sous-collecteurs, rabatteurs jusque dans les villages les plus reculés².

3.1 Typologie des collecteurs de produits vivriers de la région de l'Itasy

Le collecteur patenté (titulaire d'une carte rouge) est le plus souvent spécialisé dans la commercialisation d'un ou deux produits vivriers (le riz, le haricot, le maïs, l'arachide ou le manioc frais ou séché).

Les collecteurs titulaires d'une patente démultiplient leur activité en faisant travailler sous couvert de la même patente, plusieurs "sous-collecteurs". Ces "sous-collecteurs" écoulent environ 60 % de la production commercialisée³.

Quant aux collecteurs indépendants qui travaillent pour leur propre compte sans patente ni carte professionnelle, on les appelle les "illégaux" ; ils sont souvent originaires de la région et ils agissent de façon intermittente et ponctuelle pour éviter les contrôles. Les produits sont écoulés directement à Antananarivo ; leur activité concernerait environ 10% de la production commercialisée.

Les rabatteurs et les manoeuvres

Le jour du marché, un collecteur a plusieurs points de collecte tenus par des sous-collecteurs. Le collecteur fait appel à des rabatteurs qui connaissent bien les producteurs et orientent ces derniers vers un des points de collecte. Le collecteur paie aux rabatteurs le repas de midi et donne à la fin de la journée une somme de 3.000 à 5.000 FMG à l'ensemble des rabatteurs qui se partagent cet argent entre eux.

² ce travail a été effectué avec Armand Andriamampionona et Désiré Randriamanana.

³ ces chiffres ne sont que des proportions déduites des enquêtes effectuées sur les marchés ; ils sont très approximatifs.

Les collecteurs viennent sur le marché avec quelques manoeuvres qui sont aides-chauffeurs, dockers, surveillants des sous-collecteurs, gardes du corps du collecteur, agents de liaison entre les différents points de collecte (dans la journée, le collecteur peut décider d'augmenter ou de diminuer le prix d'achat en fonction de l'offre et de la demande).

Les intermédiaires : les sous-collecteurs

Les intermédiaires sont en quelque sorte les agents de liaison entre les producteurs et les collecteurs. Cette catégorie est essentiellement composée de jeunes de moins de trente ans, le plus souvent originaires de la région. On les appelle "*mpijirika*". Selon leur spécialité, ils sont dénommés :

- "*mpisaoma*", quand ils sont spécialisés dans la collecte du poisson
- "*mpanao hirakely*", quand ils collectent les produits vivriers
- "*mpiantoka*", quand ils commercialisent le porc.

Les intermédiaires jouent un rôle important dans la collecte des produits : la plupart des produits commercialisés transitent par eux, sauf les produits de rente (cornichon, tabac, tomates...) pour lesquels les collecteurs traitent directement avec les producteurs.

Les sous-collecteurs travaillent pour le compte d'un grand collecteur et reçoivent un pourcentage sur les produits collectés (5 à 10 FMG par kilo). Ce pourcentage s'ajoute à la marge qu'ils ont pu réaliser entre le prix d'achat au producteur et le prix de vente au collecteur. Le collecteur fournit un fonds de roulement (environ 500.000 FMG) et le matériel de pesée (balance et poids).

La concurrence de plus en plus vive entre collecteurs (agrés, sous-collecteurs, "illégaux") a augmenté le recours à des pratiques frauduleuses (par exemple balances faussées, retrait de billets dans les liasses...).

Les collecteurs "illégaux"

Les collecteurs "illégaux" travaillent pour leur propre compte et vendent directement les produits collectés à Antananarivo, chez les grossistes d'Anosibe ou d'Isotry. La marchandise et le coût du transport (40 FMG par kilo) sont réglés comptant. Parfois, certains collecteurs acceptent de faire un crédit de quelques jours aux grossistes, moyennant une augmentation du prix de 5 à 10 FMG par kilo. Les collecteurs illégaux travaillent avec un fonds de roulement de 300.000 à 500.000 FMG.

Les collecteurs agrés

Les collecteurs spécialisés sur un ou deux produits qui ne possèdent pas de moyen de transport

Leur fonds de roulement varie de 2,5 à 5 millions de FMG. Ces collecteurs, que l'on appelle "*mahitahita*" travaillent souvent en lien avec des sociétés agro-alimentaires . Ayant une assurance de débouché à des prix garantis, ils achètent la marchandise souvent à des prix plus élevés que les autres collecteurs. Ne possédant pas de moyen de transport, ils font les ramassages le long de l'axe routier, ce qui oblige les sous-collecteurs à se charger du transport depuis le point d'achat jusqu'au bord de la route.

Les collecteurs possédant des moyens de transport, mais sans capacité de stockage

Ces derniers possèdent des camions et des tracteurs qui leur permettent de collecter les produits en brousse ; ils livrent directement la marchandise aux usiniers d'Antananarivo, d'Arivonimamo ou d'Imeritsiatosika (décortiqueries, provenderies, huileries). Ces collecteurs ne sont pas spécialisés sur un produit et ont souvent plusieurs activités : transport de passagers, élevage etc...

Les collecteurs ayant des moyens de transport et des capacités de stockage

Ceux-ci sont souvent aussi grossistes sur les marchés d'Anosibe et d'Isotry. Ils étendent leur activités sur plusieurs Faritany. Leur capacité de stockage leur permet d'écouler une partie de leur marchandise en période de soudure, au moment où les prix augmentent considérablement.

Ces collecteurs travaillent avec des sous-traitants (collecteurs légaux et illégaux). Ils ne se déplacent sur les zones de collecte que pour faire des estimations de la production potentiellement commercialisable. Ils avancent l'argent nécessaire à la collecte et envoient un camion pour faire le ramassage quand le chargement est assuré par les sous-traitants .

PROFESSION : COLLECTEUR DE PRODUITS VIVRIERS

La reconversion d'un employé des Travaux Publics

Mr R. dit Ra-dada a 65 ans et habite le quartier d'Isotry à Antananarivo. Titulaire du CESD (équivalent du BEPC), c'est un ancien employé du Ministère de Travaux Publics. Depuis 10 ans il est collecteur de produits vivriers dans le Moyen-Ouest, de Miarinarivo à Tsiroanomandidy.

Mr Ra-dada a commencé à effectuer la collecte grâce à un fonds de 300.000 FMG provenant des économies familiales. Il tourne actuellement avec un fonds de 4.500.000 FMG.

Mr Ra-dada est associé à un camionneur propriétaire d'une SuperGoelette de 4 tonnes ; le collecteur paie l'essence, le propriétaire du camion se charge de l'entretien. A la fin de la saison de collecte, les deux associés se partagent les bénéfices en deux parts égales : en 1992, le bénéfice a été de 7.500.000 FMG, soit 3.750.000 FMG par associé.

La collecte en brousse

Mr Ra-dada ne va pas collecter sur les marchés, où la concurrence est trop vive, mais préfère aller en brousse chercher la marchandise chez les producteurs. Mr Ra-dada travaille avec des sous-collecteurs auxquels il confie une caisse d'avance de 100.000 à 500.000 FMG, ainsi qu'une balance (louée à Antananarivo) ; il donne au sous-collecteur des consignes d'achat sur la quantité et le prix du produit souhaité. Mr Ra-dada passe ensuite avec le camion ; il complète le chargement avec d'autres produits si le camion n'est pas plein.

Le sous-collecteur touche une prime de 50.000 à 75.000 FMG pour une saison de collecte d'un produit ; il perçoit aussi la différence entre le prix d'achat au producteur et le prix fixé par le collecteur (10 à 50 FMG par kilo de paddy, 5 à 20 FMG par kilo de maïs, 100 FMG par kilo de haricot).

La destination des produits collectés

Mr Ra-dada n'a pas de capacité de stockage ; en cas d'urgence, il peut louer un hangar à Isotry, mais cela pose des problèmes de gardiennage. C'est pourquoi le collecteur travaille surtout sur commandes et livre immédiatement la marchandise à ses clients.

Mr Ra-dada a un client privilégié : le Tranombarotra Malagasy, société qui fait de l'élevage et de l'import-export, et qui prend la moitié environ des produits collectés. Un autre tiers de la collecte est répartie selon les commandes de trois fermes d'élevage (volailles ou porcs) situées dans un périmètre d'une quarantaine de kilomètres autour d'Antananarivo (Gana-Mainty à Ambohidratrimo et Kijana Mena à Arivonimamo). Le reste des produits collectés est livré à des commerçants d'origine indo-pakistanaise de Tuléar. Les marchandises sont prises en charge par les acheteurs à Antananarivo ou livrées à Tuléar moyennant une majoration de 200 à 300 FMG par kilo.

Le crédit

Mr Ra-dada n'a jamais eu recours au prêt bancaire "cela fait trop de paperasses, c'est trop compliqué". En cas de nécessité pour la collecte, il peut par contre emprunter de l'argent auprès de ses deux principaux clients (Tranombarotra Malagasy et Kijana Mena) : cette année, il a eu une avance de 2,5 millions de Tranombarotra Malagasy. Un contrat a été établi par écrit ; le remboursement s'est fait à chaque livraison de produits, par tranches de 500.000 FMG. La dette a été apurée en 15 jours.

Pendant la soudure, qui est aussi la basse saison pour la collecte des produits, Mr Ra-dada fait fructifier ses bénéficiaires dans le circuit usuraire : il prête de l'argent avec un "taux d'intérêt" fixe de 40% pour une durée maximum de trois mois. Il prend en gage des biens d'une valeur représentant 4 à 5 fois la somme demandée.

L'objectif de Mr Ra-dada est d'être autonome pour le transport des produits : il souhaite acheter son propre camion, mais ne veut d'un camion d'occasion. L'investissement pour un camion neuf est de plusieurs dizaines de millions de FMG.

3.2 Les relations commerciales entre les producteurs et les collecteurs

Le producteur en difficulté : la vente sur pied de la récolte et le recours à des investisseurs extérieurs

Les récoltes en gage : la vente sur pied

La vente des récoltes avant leur maturation est fréquente chez les petits producteurs qui ont besoin de liquidités avant la période de récolte, le plus souvent pour la consommation du ménage. Presque toutes les cultures peuvent faire l'objet d'une vente sur pied, aussi bien les céréales que les cultures fruitières.

Plus le laps de temps entre la vente sur pied et la récolte est élevé, plus le prix réel d'achat sera bas (c'est à dire le taux d'intérêt du crédit élevé). Le prix offert par l'acheteur varie entre le quart et la moitié, soit 25 à 50% du prix auquel serait vendue la récolte, sur la base du prix à la récolte de l'année précédente. Par exemple, en 1992, un hectare de rizière était vendu sur pied 150.000 FMG dans des zones où le rendement était d'environ 1,2 tonnes par hectare. Le prix à la récolte était de 250 FMG le kilo de paddy, soit 300.000 FMG pour 1, 2 tonne.

La vente d'avocats sur pied au moment de la floraison "rapporte" 20.000 FMG au producteur par arbre ; or, un avocatier produit autour de 20 sacs vendus en 1992, 4000 FMG par sac, soit 80.000 FMG. L'acheteur prend toutefois quelques risques : entre la période de floraison et la récolte, les aléas climatiques peuvent compromettre le rendement .

La participation à la production

Une autre forme très proche de la vente sur pied est la participation à la production appelée aussi recours à des "investisseurs extérieurs". Les producteurs sont parfois obligés pendant la soudure de faire appel à des "investisseurs" qui leur permettent de boucler le cycle de culture et de terminer les travaux agricoles jusqu'à la récolte.

La part de l'investisseur est remboursée en nature selon différentes modalités :

- soit elle correspond au double de l'argent investi (donc un taux d'intérêt de 100% pour quelques mois). Ce système est appliqué quand le producteur a eu un besoin ponctuel d'argent pour acheter des intrants agricoles.

- soit l'"investisseur" assure la totalité des travaux jusqu'à la récolte (désherbage, moisson, transport etc...) et garde, selon l'accord, entre les 3/4 et la moitié de la production.

L'investisseur est souvent une personne extérieure au village. Ce type d'"arrangement" est une conséquence de l'absence de crédit agricole formel.

Les avances sur les produits

Le producteur emprunte de l'argent en offrant sa production future en caution. Le remboursement se fait au moment de la récolte, soit en nature. Le prêt est soit gratuit, soit à un taux d'intérêt très faible : par exemple, pour un produit vendu 2000 FMG par kilo, le prêteur le prendra à 1950 FMG. Le producteur a une obligation morale de réserver la marchandise à "celui qui l'a sauvé". Le prêteur est ainsi assuré d'avoir de la marchandise dès la récolte, au moment où les prix d'achat aux producteurs sont les plus bas.

Mais il arrive que les acheteurs "rompent" le contrat d'achat noué par le système des avances : ils ne sont plus intéressés par la marchandise au prix convenu, généralement à cause d'une baisse inattendue des cours. Une partie de l'avance est laissée en dédonnement au producteur. Par exemple, en 1992, le prix du maïs au producteur était de 225 FMG, le prix de gros de 250 FMG et le prix au consommateur de 300 - 320 FMG/Kg . Mais le prix de gros est descendu pendant quelque temps à 230 FMG, laissant une marge de 5 FMG au collecteur engagé sur un prix de 225 FMG au producteur. Pour limiter les pertes, le collecteur doit arrêter la collecte de maïs et rompre son contrat au profit de ceux qui peuvent stocker.

Ainsi, les relations commerciales entre le collecteur et le producteur sont, dans certains cas, basées sur la confiance mutuelle et la réciprocité. Les engagements sont pris verbalement, sans contrat écrit

Les unités de mesure utilisées pour la commercialisation des produits

Dans les villages éloignés des axes routiers, la vente ne se fait guère sur pesée, mais suivant les mesures de capacités traditionnelles :

-le "*daba*" est un bidon de pétrole de 18-20 litres,

-le "*maharitrafo*" est une sorte de marmite en tôle légère, mais de capacité très variable d'une zone à une autre (3,5 à 5 litres d'eau),

-le "*zinga*" est une mesure qui vaut à peu près 1 litre d'eau.

La façon de mesurer elle-même varie : le vendeur et l'acheteur doivent se mettre d'accord avant la transaction :

- "*manontsana*" : l'acheteur peut secouer la mesure de capacité pour que le produit s'entasse ,
- "*tsororoka*" : on n'a pas droit à toucher à la mesure,
- "*tohan-tanana*" : l'acheteur peut utiliser ses mains pour essayer d'avoir le maximum possible dans la mesure de capacité utilisée , *daba* et *maharitrafo* ,
- "*safo-vavany*" : on verse ou on prend dans le tas mais on doit ensuite raser suivant les bords des mesures utilisées...

Ces mesures varient d'une zone à une autre et les capacités, sauf pour le "*daba*", ne sont pas toujours les mêmes : "*zinga be*", "*maharitrafo kely*"... Quelque fois même la mesure utilisée est le sac, "*salaka-manga*" (sac en jute pouvant contenir 90 Kg de sucre) ou le "*gony*" (sac contenant 60 à 65 kg de paddy).

Le troc

La pratique du troc se maintient et parfois s'étend dans des zones où l'enclavement est aggravé à cause de la dégradation des routes. En brousse, les échangeurs ou "*mpanakalo*" acheminent jusqu'au village des tissus, des ustensiles de cuisine, des radios ou des radiocassettes pour les échanger contre du paddy, du maïs ou des haricots. Il y a, comme il se doit, une relation de marchandage ; mais, par exemple, une petite radio vendue 17.000 FMG à Antananarivo et échangée contre 100 kg de paddy, soit 25.000 FMG (prix de 1992). Les "*mpanakalo*" sont parfois les seuls commerçants à aller dans certains villages reculés ; ils paient des porteurs pour amener les marchandises.

Certains paysans aisés, qui sont à la fois riziculteurs et éleveurs de porcs s'arrangent avec les usiniers : ils échangent du paddy contre du son de première qualité dont la livraison sera répartie sur plusieurs mois. Un éleveur de porc peut aussi acheter du matériel agricole en payant en nature.

3.3 Le financement de la collecte

Les prêts bancaires

Les prêts bancaires sont accessibles pour les collecteurs disposant de moyens de transport : en effet, l'obtention d'un crédit à la commercialisation est possible pour les commerçants capables de monter un dossier argumenté, disposant déjà d'un compte en banque où est déposé 30% de la somme demandée et présentant des garanties matérielles saisissables en cas de défaillance dans le remboursement (par exemple, des véhicules). Seuls quelques gros collecteurs ont recours aux services bancaires pour obtenir un fonds de collecte.

Les fonds d'avance sur contrat

Plusieurs sociétés agro-alimentaires s'approvisionnent dans la région de l'Itasy en haricots verts, maïs, cornichons ou piments. Elles passent des contrats avec des collecteurs qui s'engagent sur des délais de livraison, des tonnages et une certaine qualité ; la société donne au collecteur un fonds d'avance et garanti un prix d'achat. Le collecteur se rémunère sur la différence entre le prix d'achat au producteur et le prix de vente à la société.

Par contre, les collecteurs ont souvent des difficultés à respecter les clauses du contrat, (délais, quantité, qualité), car ce type de pratique commerciale est encore relativement nouveau pour la région..

Les associations ponctuelles

Il n'existe pas de coopérative d'achat formalisée, mais dans certains villages, des jeunes constituent parfois des équipes de collecte : 4 ou 5 "associés" temporaires réunissent leur économies pour faire de la collecte à proximité de leur village : ils se postent sur les chemins pour capter les clients qui vont vendre leurs produits à l'agglomération voisine. Une ou deux fois par semaine, l'un d'entre eux va à Antananarivo livrer la marchandise. .

La répartition du bénéfices se fait au prorata de la cotisation versée et elle peut se faire soit après chaque vente, soit au bout d'une quinzaine, soit plus rarement à la fin de la période de collecte : étant relativement pauvres, les associés ont besoin de cet argent pour nourrir leur famille.

Ces "collecteurs" travaillent bien sûr sans être déclarés. Étant originaires de leur zone de collecte, ces "illégaux", même s'ils font concurrence aux "collecteurs légaux" ne sont pas vraiment considérés comme des adversaires, mais plutôt comme des apprentis qu'il faut encadrer.

Les collecteurs en manque de trésorerie achètent à crédit

A leur tour, au moment de la récolte, les sous-collecteurs et les collecteurs sollicitent souvent un report de paiement d'un ou de plusieurs jours auprès des producteurs : seules les petites quantités sont payées comptant. Autrement l'acheteur verse une avance de 10 à 20 % si la vente a lieu dans le village et de 30 à 50% si la vente a lieu au marché. Étant généralement issus de la région, les intermédiaires jouissent de la confiance des producteurs. Le report du paiement n'excède pas la semaine sans taux d'intérêt.

La solidarité entre collecteurs

Les collecteurs qui se connaissent bien s'entraident assez facilement : si l'un d'eux a des difficultés pour honorer un contrat, il peut s'approvisionner auprès d'un autre collecteur ; le report de paiement est possible sur deux ou trois jours. Le remboursement se fait dès la vente des produits collectés à Tananarive, mais avec un "bonus" d'environ 10 % à 20 % suivant les relations, en guise de remerciement et de reconnaissance.

3.4 Entre collecteurs, grossistes et détaillants : le crédit au jour le jour

Du collecteur au grossiste :

Les collecteurs livrent leur marchandise aux grossistes : il est rare qu'ils court-circuitent le passage par les grossistes en s'adressant directement aux petits revendeurs : le bénéfice tiré de cette opération n'est pas suffisamment intéressant au regard du temps passé à livrer les revendeurs (puisque les collecteurs n'ont pas de centre de stockage) et des difficultés à se faire payer.

Toutefois, les grossistes des marchés tananariviens ne paient pas toujours comptant la marchandise livrée par les collecteurs : ils réceptionnent les produits, paient une avance et le solde au bout de deux à trois jours. Cependant, les petits collecteurs préfèrent être payés comptant : ils prennent eux-mêmes la marchandise à crédit auprès des producteurs et veulent éviter les frais d'hôtellerie que leur occasionne un séjour à la capitale. Ils consentent alors facilement un rabais de 5 à 10 FMG par kilo par rapport aux prix du jour pour être payé sur le champ...

Les grossistes peuvent aussi avancer de l'argent à des collecteurs qu'ils connaissent bien : cet argent correspond généralement à une commande précise, mais peut aussi être donné comme "aide" au fonds de roulement. Le collecteur a alors l'engagement moral de fournir d'abord le grossiste en produits dont il a besoin. Ces prêts sont la plupart du temps conclus verbalement ; le remboursement est effectué par tranches lors des livraisons ou à la fin de la saison de collecte.

PROFESSION : GROSSISTE

La réussite d'un paysan

Mr R. dit Ra-Martin a 58 ans ; il est grossiste en produits vivriers (riz, maïs, haricot essentiellement). Mr Ra-Martin a été à l'école primaire mais n'a pas le CEPE (certificat études primaire). C'est un paysan venant d'Ambohimiadana-gare (à proximité d'Antananarivo), localité dont les habitants sont connus pour avoir la "bosse du commerce". Mr Ra-Martin possède une maison construite en 1984 à Ambohimiadiana-gare. Il cultive, ou plus probablement fait cultiver par sa famille, 4 ha de tanety et 1,5 ha de rizières.

Mr Ra-Martin a commencé à travailler dans le commerce il y a environ 20 ans. Il a d'abord été commerçant pendant environ 10 ans, puis collecteur pendant 5 ans, puis grossiste. Il a abandonné la collecte pour devenir grossiste "en raison de son âge" (l'activité de collecteur suppose de nombreux déplacements).

L'entreprise de Mr Ra-Martin

Le grossiste possède un petit magasin de stockage à Anosibe, mais c'est un quartier où il y a beaucoup de risques de vols. Le stockage des produits se fait aussi dans la propre maison d'habitation de Mr Ra-Martin à Itaosy, où le rez-de -chaussée est occupé par les sacs de grains.

L'entreprise compte deux aides, venus du village d'Ambonimiadiana, qui sont nourris, logés, vêtus et qui gagnent 120.000 FMG par an. Leur salaire leur est versé en principe une fois par an, au mois d'Octobre, pour qu'ils puissent envoyer l'argent au village au moment des travaux de culture.

Le fonds de roulement de Mr Ra-Martin est difficile à estimer en l'absence de toute comptabilité. Durant l'année 1992, il a travaillé avec 15 millions de FMG. L'état des stocks est noté sur un petit bloc note, mais apparemment certaines entrées et sorties n'y sont pas consignées.

Les relations avec les collecteurs

Mr Ra-Martin travaille avec des collecteurs auxquels il passe les commandes de produits qu'il souhaite. Il arrive (mais ce n'est pas automatique) qu'il donne une avance de 100.000 à 500.000 FMG à un collecteur. La transaction est verbale, mais cela suppose que le grossiste et le collecteur se connaissent bien. Il arrive aussi qu'il aide un collecteur à augmenter son fonds de roulement par le prêt d'une somme plus importante (autour d'un million de FMG). Les parties passent un contrat écrit qui stipule les modalités de remboursement : soit une certaine somme à chaque livraison, soit la totalité à la fin de la saison de collecte. Le collecteur s'engage moralement à approvisionner en priorité le grossiste qui l'a aidé.

Avec des nouveaux collecteurs, le grossiste est beaucoup plus prudent. Il avance 10.000 à 15.000 FMG "pour les frais de transport". L'avance est plus importante (jusqu'à 150.000 FMG) si le grossiste est en manque de produits (pénurie ou mauvaise récolte).

Mr Ra-Martin peut aussi demander aux collecteurs qui lui livrent la marchandise, un report de paiement de quelques jours. C'est pourquoi les avances ou les reports de paiement sont sans intérêt, car grossiste et collecteur sont alternativement dépendants l'un de l'autre.

Les relations avec les clients

Mr Ra-Martin fournit aussi bien des petits revendeurs ambulants que des grossistes provinciaux. Pour une grosse livraison, il demande qu'au minimum 50 % de la somme due soit payée comptant; le solde doit être réglé lors de la commande suivante, c'est à dire parfois deux semaines après.

Les épiciers doivent aussi régler 50 % à la livraison, mais le solde doit être payé au plus tard deux ou trois jours plus tard.

Le crédit peut être total avec les revendeurs qui prennent quotidiennement des petites quantités de marchandise. En réalité, ces revendeurs paient toujours leur marchandise de la veille ou de l'avant-veille avant toute nouvelle livraison. Ce sont généralement des habitués.

Le crédit entre grossistes et détaillants

Là encore, les possibilités de crédit sont étroitement liées aux relations de confiance nouées entre le grossiste et les détaillants. Les grossistes vendent à crédit, dès qu'ils sont sûrs de leur emprunteur : c'est le seul moyen pour eux de faire tourner rapidement leur stock et donc d'accroître leurs bénéfices.

Les détaillants "légaux"

Ce sont les épiciers, les gargotiers, les vendeurs dans les pavillons. L'appellation de détaillants "légaux" est bien souvent usurpée : leur point commun n'est pas d'être en règle avec la loi, mais d'avoir un lieu fixe de vente, caractérisé au minimum par quatre murs, ce qui sécurise le grossiste. Ce dernier consent des crédits qui vont jusqu'à une semaine et accepte un paiement étalé : mais il faut que le grossiste connaisse bien le détaillant et ait confiance en lui.

Les crédits journalier aux revendeurs

Les revendeurs ont leurs étals dans la rue ou au marché. Le revendeur se présente quotidiennement chez le grossiste pour payer les marchandises prises la veille et en reprendre d'autres à crédit. Les grossistes prêtent assez facilement à des revendeurs qu'ils connaissent bien, qui ont leur étal dans le quartier et qui prennent une petite quantité de marchandise : pour le grossiste, le risque financier est très faible quand l'emprunt correspond à 5 ou 10 kg de marchandise. Pour des produits non périssables (comme le riz) il arrive que le grossiste accepte de reprendre la marchandise non vendue ou tolère un report de paiement en attendant l'écoulement de la marchandise livrée.

L'arrivée d'un nouveau revendeur chez un grossiste se fait par un sorte de parrainage d'un "habitué". Les petits revendeurs travaillent souvent en famille, afin de multiplier les points de vente.

PROFESSION : DÉTAILLANT

Une épicerie dans un quartier populaire d'Antananarivo

Mme Noro a 55 ans et tient depuis 20 ans une épicerie à Isotry. Elle y vend du surtout du riz, mais aussi des haricots, des voanjombory, de l'huile de fabrication locale et quelques produits d'épicerie (sel, sucre, café). Mme Noro est aidée par son mari, retraité des chemins de fer, par une employée qui s'occupe de la vente sous le contrôle de l'un des cinq enfants de Mme Noro (le plus jeune des enfants a 22 ans).

L'approvisionnement de la boutique

Habituellement, Mme Noro s'approvisionne chez les grossistes d'Anosibe ; de temps à autre le riz est livré directement chez elle par les collecteurs. Mme Noro vend environ huit variétés de riz (vary gasy, makialoka, vary mena....) provenant de différentes régions de Madagascar (Itasy, Marovoay, Ambatondrazaka, Mahitsy...). Le rythme de vente hebdomadaire est d'environ 12 sacs par semaine, soit 2 sacs par jour d'ouverture de l'épicerie, ce qui fait 150 à 160 kg par jour.

Mme Noro déclare avoir un fonds de roulement d'environ 300.000 FMG. Mais elle prend les marchandises à crédit chez les grossistes (elle a plusieurs fournisseurs) en payant seulement une avance et le solde au plus tard la semaine suivante. Apparemment, elle bénéficie d'un bon capital de confiance.

Mme Noro vend aussi environ 50 Kg de haricots par semaine. Elle s'approvisionne au marché d'Anosibe par lots de 20 kg. Là-aussi, Mme Noro ne paie qu'une avance, voire prend tout à crédit.

Pour le transport des marchandises d'Anosibe à Isotry, Mme Noro fait appel à des pousse-pousses : pour 2500 à 3000 FMG, un pousse-pousse avec 3 tireurs peut lui livrer 6 sacs de riz, soit 320 kg .

" La maison ne fait pas de crédit "

En 1992, le prix du riz chez Mme Noro varie selon la qualité de 650 à 900 FMG / kg . Mme Noro prend une marge de 50 à 80 FMG / kg ; le commerce du riz lui rapporte au minimum 45.000 FMG par semaine.

Les grains (haricots, voanjombory) sont vendus surtout par kapoaka (boîte de lait Nestlé qui sert d'unité de mesure). Le prix par kapoaka est plus élevé que son équivalent en poids vendu au kilo. Par exemple, un kilo de voanjombory est vendu 850 FMG, le kapoaka est vendu 225 FMG alors qu'il y a 4 kapoaka dans un kilo (ce qui revient donc à 900 FMG du kilo).

Les clients qui peuvent acheter à crédit chez Mme Noro sont rares. Quelques habitués peuvent obtenir de temps à autre un report de paiement pour un montant de 5000 FMG maximum à rembourser sous 2 ou 3 jours; ce crédit peut aller jusqu'à 15.000 FMG à l'approche de la paie des salariés mensuels.

Les méandres inaccessibles du crédit bancaire

Mme Noro cherche à agrandir son épicerie ; elle a déposé un dossier à la banque (BTM) en 1989 , "mais sans résultat". Avec l'aide de son mari, elle a refait cette année un demande de crédit auprès de la BFV en 1992. Toujours sans réponse, elle a décidé d'abandonner ses tentatives auprès des banques, "car elle est lassée de faire les va et vient".

Le noeud de la solidarité : l'importance des liens familiaux

Les relations de crédit se retrouvent à toutes étapes de la commercialisation : les services bancaires sont inaccessibles pour la majorité des producteurs, mais aussi pour la majorité des agents qui travaillent dans la collecte. L'interdépendance entre producteurs et collecteurs, qui se font crédit à tour de rôle, explique sans doute pourquoi les taux d'intérêts sont assez bas (à l'exception de la vente de la récolte sur pied), alors que les taux de l'usure sont très élevés (50 voire 100 % pour des prêts de quelques semaines).

Les "contrats" de crédit se font toujours par oral, sans qu'il y ait besoin de témoin oculaire. Tout dépend donc ici de la confiance et des relations interpersonnelles, car il n'y a ni contrat, ni reconnaissance de dette mais au plus une note sur un petit carnet du prêteur.

Si il y a un problème de remboursement, le prêteur n'a aucun recours possible, si ce n'est de défaire la réputation de l'emprunteur. Cette menace est dissuasive, car le fautif se retrouvera dramatiquement isolé.

Les relations de confiance et en partie de réciprocité qui se retrouvent en différents points de la filière de commercialisation sont souvent assises sur des liens familiaux. Ainsi, par exemple, les bouchers sont généralement des frères, ou des cousins des grossistes en porcs. Les revendeurs de produits vivriers travaillent aussi en famille : l'un s'occupe de l'approvisionnement et les autres tiennent des étals pour la vente au détail. Dans le circuit du poisson, les femmes des collecteurs tiennent des points de vente, s'occupent de la répartition des produits pour les revendeurs et sont responsables du recouvrement des crédits octroyés.

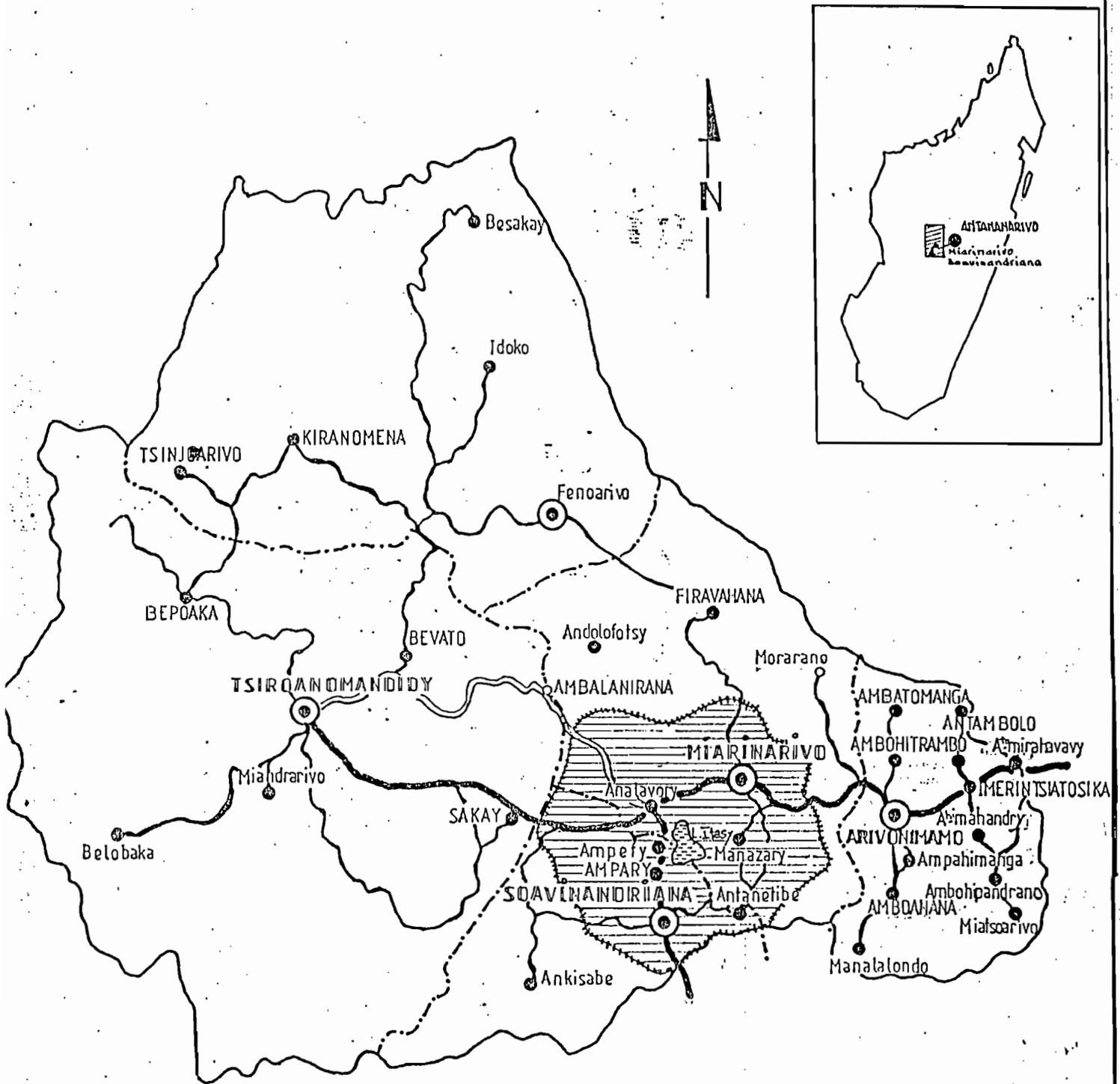
4 DE LA PRODUCTION A LA COMMERCIALISATION : les relations de crédit à travers quelques produits agricoles.

Ce chapitre présente une approche du crédit par produit agricole ou animal. Les enquêtes sur le crédit en milieu rural sont souvent limitées au producteur agricole : relations avec la banque, avec les usuriers, avec les commerçants. En remontant une filière produit, nous nous sommes aperçus que les systèmes de financement de la production, mais aussi de la commercialisation étaient complexes et présentaient des particularités pour chaque produit.

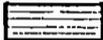
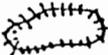
Nous avons pris ici l'exemple d'un certain nombre de produits provenant de la région du lac Itasy commercialisés à Antananarivo. Les enquêtes ont été réalisées en 1992 par Armand Andriamampionona et Désiré Andriamanana : pour chaque produit, nous sommes partis du producteur (niveau village) pour aller vers les marchés régionaux (Analavory, Ampary, Soavinandriana), puis vers les marchés de gros d'Antananarivo pour terminer chez les détaillants de la capitale. Étant donné les moyens limités dont nous disposions, cette enquête est essentiellement qualitative. Nous n'avons notamment pas eu la possibilité de mesurer les flux de produits ou d'argent. Cependant, nous avons pu identifier les acteurs intervenant tout au long du circuit, acteurs qui sont le plus souvent ignorés des opérateurs du développement. Nous avons aussi essayé de décrypter les mécanismes de financement de la production et de la commercialisation. Cette tâche n'est pas aisée dans la mesure où nous sommes, sauf exception, en plein coeur de l'informel. Le lecteur comprendra qu'un sous-collecteur non patenté (donc travaillant illégalement) qui pratique l'usure n'est pas très loquace.

Les études par produits sont présentées sous la forme de fiches. Le circuit du riz n'est pas présenté ici, car c'est le produit dont les conditions de production et de commercialisation sont les mieux connues à Madagascar. Nous avons étudié les circuits pour les produits suivants : les fruitiers (avocats et papayes) , les tomates, les cornichons, le poisson et les porcs.

CARTE DE LOCALISATION DE LA REGION DE L'ITASY



LEGENDE =

- | | | | |
|-------|---------------------------|---|---|
| — | Routes Secondaires |  | Zone d'action du Projet |
| — | Routes Butumées |  | Limite de la Zone d'action du projet MAG/86.005 |
| — | Routes non Bitumées | — | Limite de l'ancienne Prefecture de l'ITASY |
| ● | Chef lieu du FIRAISANA | $\frac{1}{200\,000}$ | ECHELLE = |
| ⊙ | Chef lieu du FIVONDRONANA | 0 20 40km. | |
| - - - | Limite du FIVONDRONANA | | |

4.1 Les fruitiers : un gage pour passer la soudure

Les avocats

La production d'avocats

Les avocatiers ont été introduits dans la région de l'Itasy par les colons au début du siècle. Il existe deux variétés : les avocats rouges ("*mena*") et les avocats verts ("*mainis*"). Les avocats "rouges" ont bon goût, mais ils ne sont pas très prisés par les consommateurs à cause de leur couleur qui leur donnent l'aspect d'un fruit pourri ou avarié.

La zone de production est essentiellement localisée sur la zone volcanique du lac Itasy, mais l'avocatier pousse bien aussi sur les terrains humides le long d'une rivière ou dans les vallées sur sol ferralitique.

Les avocatiers produisent des fruits pendant la saison des pluies (Février-Mars-Avril -Mai), mais il peut y avoir une floraison tardive en saison froide produisant une petite quantité de fruits, les "*lamokan-javoka*" ou "*zavoka ririnina*". Généralement, ils sont de petite taille contrairement aux avocats de la saison de pluies appelée "*zavoka fahavaratra*". L'avocatier donne ses premiers fruits au bout de 5 à 7 ans ; la production est annuelle ou tous les deux ans. L'arbre peut atteindre plus de 40 mètres de haut : il faut le tailler pour qu'il cesse de s'élever en hauteur ("*mihulava*") et pour qu'il s'agrandisse plutôt horizontalement ("*midoroboka*").

La cueillette des fruits est délicate : les branches de l'avocatier sont fragiles et se cassent facilement, les fruits cognés s'abîment vite. Les cueilleurs utilisent un "*fiotazana*", long bâton terminé par un cerceau muni d'un filet qui empêche le fruit de tomber au sol.

La commercialisation des avocats

Les avocats sont achetés directement chez le producteur, avant même la récolte ou à une des étapes du circuit qui amène les fruits sur les étals des épiciers d'Antananarivo.

- Achat sur pied : l'acheteur peut aller voir l'avocatier juste avant la première cueillette, estime la production et discute le prix avec le paysan qui n'a plus le droit d'y toucher si l'accord est conclu. En outre, dans le contrat, oral généralement, le paysan doit s'engager moralement à assurer la surveillance de l'avocatier jusqu'à maturation complète des fruits et jusqu'à la fin de la cueillette de la saison de pluies

- Achat chez le producteur au moment de la cueillette : les avocats sont vendus par sac de 100 à 120 Kg . Le prix du sac varie de 1500 FMG au mois de Février (prix les plus bas) à 4000 FMG au mois d'Août. Le "*zavoka ririnina*", vu sa rareté, vaut beaucoup plus cher que la "*zavoka fahavaratra*" .

- Achat en gros direct au marché : le jour du marché à Analavory, on peut acheter des avocats, soit par charretées de 500 à 700 Kg environ, vendues 20.000 à 30.000 FMG, soit par sac dont l'unité de mesure courante est le "*salakamanga*" sac de jute avec une bande verte verticale ayant contenu 90 Kg de sucre.

- Achat chez les grossiste d'Anosibe et d'Isotry : chez les grossistes d'Anosibe et d'Isotry, la vente se fait au kilo à raison de 100 à 300 FMG le kilo suivant la période et avec un achat minimum de 5 Kg.

- Achat chez les détaillants d'Antananarivo : chez les détaillants de Tananarive, la vente se fait par unité à raison de 40 à 125 FMG pièce suivant saison et qualité de la marchandise. Trois "*zavokafahavaratra*" peuvent facilement peser 2 KG.

Le crédit dans le circuit "avocat"

La vente sur pied lors de la période de floraison

C'est une vente sur estimation des fleurs de la plante appelée "*varotra vao mamantsina*" (on dit "*varotra vary maintso*" pour le riz). La vente a lieu aux mois d'Octobre-Novembre, c'est-à-dire en période de soudure et au moment où les avocatiers sont en fleurs. L'aspect de l'avocatier permet de faire une estimation globale de la production future. Environ 1/10 des avocatiers font chaque année l'objet de telles tractations.

Une production d'un avocatier estimée à 10 sacs est vendue autour de 5000 à 10.000 FMG. En période de récolte, cette production serait vendue de 15.000 à 20.000 FMG. C'est donc une opération rentable pour le prêteur, mais qui comporte néanmoins quelques risques : les aléas climatiques (vent, grêle) peuvent réduire la récolte à néant ou la récolte peut en partie être volée : le maraudage est très répandu et les pieds vendus sont souvent moins bien gardés.

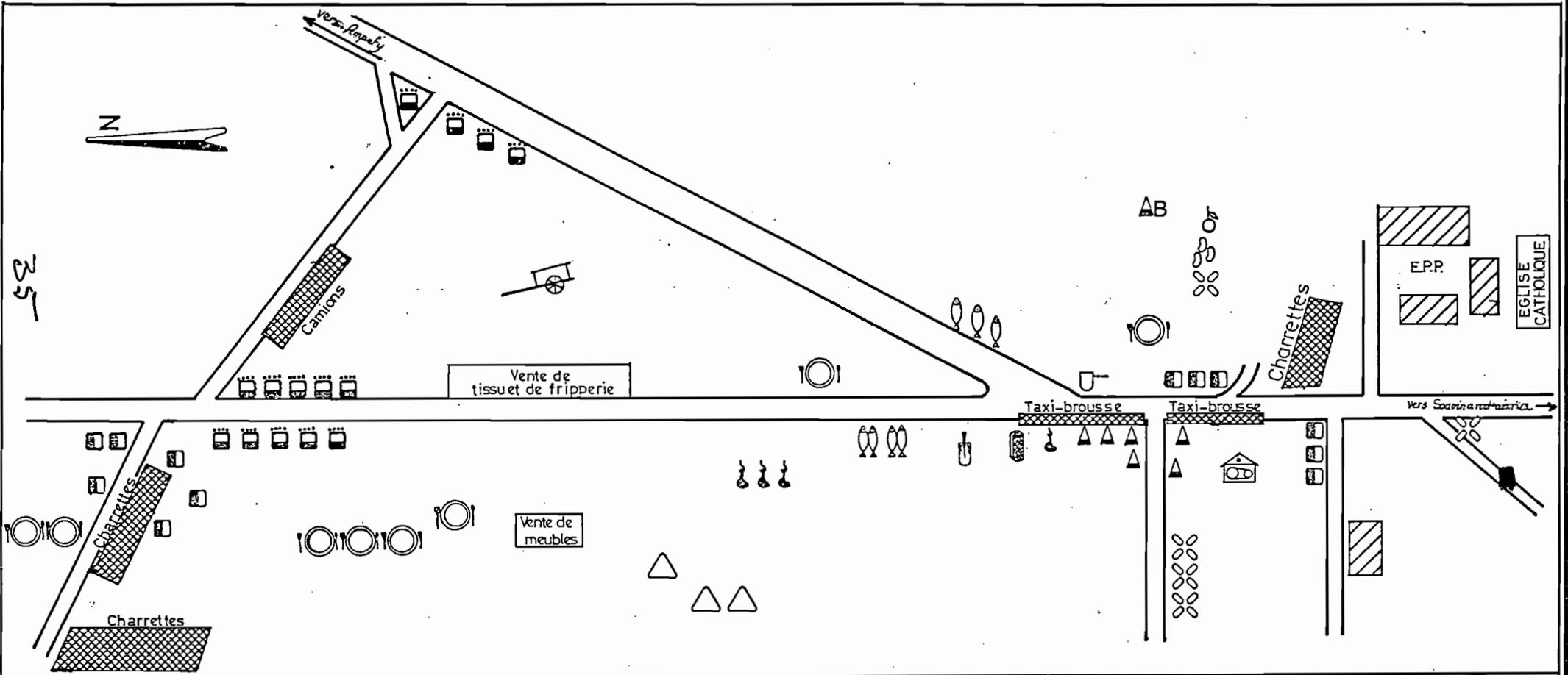
Qui achète sur pied ?

- des paysans aisés qui habitent dans la zone de production. Ils achètent toujours le plus près possible de chez eux pour éviter de payer des gardiens, si les avocatiers sont loin.
- des commerçants de Tananarive : ce sont surtout les grossistes d'Anosibe qui s'assurent ainsi en période de récolte un approvisionnement régulier.
- des intermédiaires ou "*mpiantoka*" : ce sont des habitants de l'Itasy qui connaissent des grossistes à Tananarive à qui ils vont livrer directement la production.

La vente à crédit au marché d'Analavory

La vente au marché se fait généralement au comptant, mais avec parfois une possibilité de crédit sur une partie de la marchandise. Le paiement a lieu la semaine suivante lors du prochain marché. Les "*mpiantoka*", (les intermédiaires originaires de la région) peuvent même emmener la marchandise à Antananarivo et ne payer les producteurs qu'au retour.

LE MARCHE D'AMPARY



LEGENDE

- | | | |
|---|---|--|
|  Décortiquerie |  Point de vente: Fruits |  Boucherie |
|  Stationnement |  — — Légumes |  Lieu de diversement (Vidéo, Jeux de hasard, ...) |
|  Hotel - Gargote |  — — Produits vivriers |  Construction et réparation des charrettes |
|  Point d'achat des produits vivriers |  — — Poisson frais |  Bâtiment administratif |
|  Point de stockage |  — — Poisson séché | |
|  Epicerie |  — — Huile artisanale | |
|  Epicerie-Bar |  — — Produits artisanaux (nattes, soubique, charrue, ...) | |

ECHELLE 0 10 20 30 40 50m

LEGENDE

	Décortiquerie
	Stationnement
	Hôtel - Gargote
	Point de collecte
	Point d'achat des produits vivriers
	Point de stockage
	Silo
	Point de vente : Fruits
	—— —— : Légumes
	—— —— : Produits vivriers
	—— —— : Tapakazo (plantes médicinales)
	—— —— : Poisson frais
	—— —— : Poisson séché
	—— —— : Bois de construction
	—— —— : Tabac à chiquer
	—— —— : Huile artisanale
	Epicerie
	Epicerie-Bar
	Bar
	Boucherie
	Réparation pneu
	Lieu de divertissement (Vidéo, Jeux de hasard, ...)
	Pharmacie
	Bâtiment administratif
	Magasin de stockage

Les papayes

La production de papayes

La papaye est un fruit apprécié pour ses qualités gustatives et curatives : elle est considérée par le consommateur comme une plante médicinale. Presque tous les paysans de l'Itasy ont quelques papayers pour leur consommation familiale. Par contre, les zones de production destinées à la commercialisation sont concentrées le long de l'axe routier Analavory-Andranomena et sur l'ex-route qui mène Tsiroanomandidy.

On trouve deux variétés principales dans la région, la papaye ronde "*papay boribory*" et la papaye ovale "*papay lavalava*". Mais il existe aussi des papayers hauts et des papayers nains; ces derniers sont très appréciés des producteurs, car la cueillette est plus aisée.

Le papayer produit des fruits presque toute l'année, mais les pointes de production ont lieu en Septembre- Octobre. Pendant cette période, les producteurs arrivent à envoyer vers Tananarive une ou trois camionnettes Peugeot 404 par jour ; les papayes sont chargées en vrac (sans emballage) ou "*rara-batana*", ce qui fait qu'une camionnette peut transporter 350 à 500 fruits suivant la grosseur des papayes.

Un circuit de commercialisation particulier

Les papayes sont commercialisées comme les autres produits via des intermédiaires et des grossistes, mais leur livraison à Antananarivo a lieu à Ambohitatovo, quartier du centre d'Antananarivo, et non à Anosibe ou Isotry.

Les grossistes les plus connus sont deux femmes qui travaillent ensemble et possèdent un véhicule; elles vont quotidiennement dans l'Itasy chercher les fruits et les répartissent ensuite à Antananarivo auprès des petits revendeurs qui travaillent à Antaninarenina (près du Prisunic), devant le Super-Market, et à Analakely à l'Ouest des pavillons. Ces deux femmes ont aussi des contrats avec les grandes surfaces de Tananarive comme le Prisunic, Super-Market et Solo-prix. La vente au détail se fait à l'unité mais avec un prix assez stable toute l'année : entre 200 et 500 FMG à Analavory et 700 à 1.900 FMG aux clients de Tananarive..

Le crédit dans le circuit "papaye"

La vente sur pied au moment de la floraison se fait selon les mêmes modalités que pour les avocats. Les acheteurs viennent sur place proposer aux producteurs :

- soit de vendre leur récolte à venir (environ 2000 FMG par pied en 1992, un pied peut produire 25 à 30 fruits) ; dans ce cas l'acheteur est responsable du gardiennage jusqu'à la récolte. Pour éviter les vols sur pied ou la fuite des fruits, les gros acheteurs mettent sur les fruits des marques faites avec de la peinture à l'huile ; à chaque zone correspond une couleur ; il leur est alors facile de détecter sur les marchés la provenance des fruits.

- soit de payer une avance sur la production, qui sera déduite au moment de la récolte ; c'est un système de réservation qui est plus avantageux pour le producteur, car le calcul est alors fait sur la base du prix de marché. Le producteur reste responsable de l'entretien et de la surveillance du papayer.

4.2 Les tomates : une culture de haut rapport

La production de tomates en Itasy

La région de l'Itasy est connue pour être la plus importante région productrice de tomates de Madagascar. La production est surtout destinée aux grands marchés tananariviens et aux marchés provinciaux, en particulier ceux de Tamatave et de Fianarantsoa. Le marché d'Anosibe constitue le point de stockage et de distribution des tomates : répartition vers les marchés d'Antananarivo (Andravoahangy, Isotry, Anosy, Analakely et les autres marchés de quartiers), vente en gros pour les marchés provinciaux...

La culture des tomates est abondante autour des petits villages qui se trouvent sur l'axe routier entre Ampary, Analavory et Antanetimboahangy. On y trouve deux variétés : les tomates rondes et les tomates de forme oblongue dite "fon'omby" (cocur de boeuf). Avec un cycle de 3 à 4 mois, la culture peut être renouvelée sur trois périodes dans l'année.

LA CULTURE DE LA TOMATE : un exemple d'intensification

Les différents cycles de culture

On distingue :

- le "dabia main'andro" sur rizière (en contre saison)
- le "dabia tondrahan-drano" sur tanety
- le "dabia fahavaratra"

Le mot "tabia" ou "dabia" désigne les plants de tomates; "voatabia", désigne et la plante et les fruits.

** Le "dabia main'andro" sur rizière*

C'est une culture de contre-saison sur rizière qui se pratique entre Juin et Octobre, avec un arrosage 2 à 3 fois par semaine suivant la chaleur et la qualité du sol. Pratiquée par tous les producteurs de tomates car les traitements (pulvérisation de fongicides et d'insecticides) sont moins importants que pour les autres cycles de culture.

** Le "dabia tondrahan-drano" sur tanety*

Pratiquée d'Octobre à Janvier, les tomates sont plantés sur tanety et nécessitent des arrosages en l'absence des pluies. Les dépenses en traitements ne sont pas énormes mais s'avèrent indispensables.

** Le "dabia fahavaratra" sur tanety*

Cette culture est pratiquée de Janvier à Avril (en saison des pluies); elle ne nécessite pas d'arrosage, mais le recours à des traitements (prolifération des maladies à cause de l'humidité). Le traitement doit être renouvelé après les fortes pluies.

Les méthodes de culture

- Le semis se fait en pépinière, les jeunes plants sont repiqués après une quinzaine de jours. Utilisation de "zezi-pahitra (engrais organique) et d'engrais chimique (11-22-16 essentiellement et du N.P.K). Épandage de fumier avant labour et quelques jours après la germination.

- Avant la plantation proprement dite, préparation du terrain :

- labour et nettoyage des diguettes,
- canalisation et conduite de l'eau ou préparation d'un point d'eau.

La plantation consiste à :

- faire des trouaisons en lignes espacées de 1 mètre, l'espace entre deux lignes parallèles est de 40 cm.

- mettre dans chaque trouaison une pincée d'engrais chimique et une poignée de "zezi-pahitra" (engrais organique)
- planter les jeunes plants qui seront arrosés 2 à 3 fois par semaine.
- Les traitements se font par une fois par semaine si la pluie ne tombe pas. S'il pleut, on doit faire le traitement 2 à 3 fois par semaine. Ils consistent à une pulvérisation des plantes par des fongicides et d'insecticides (Polytrine, Malation, Macoseb, Dithane...)

Malgré l'importance économique de cette culture, les paysans n'ont pas d'appui technique de la part des services de l'Agriculture. L'apprentissage se fait donc sur le tas ; compte tenu de la quantité d'intrants utilisés, il est assez regrettable (autant sur la plan sanitaire que sur le plan économique) que l'empirisme soit la seule référence technique.

Le commerce de tomates

En raison de leur fragilité, les tomates ne peuvent être transportées que dans des caisses. C'est donc la caisse qui est l'unité de mesure : une caisse fait 20 kg. C'est aussi à partir des caisses que s'est mis en place un système de commercialisation original.

En période de pleine production ("*dabia tondrahan-drano*"), c'est à dire de Décembre à Février-Mars, près de 12.000 caisses de tomates quittent chaque semaine la région de l'Itasy.

Les grossistes de Tananarive viennent chaque jour de marché faire un chargement dans les chefs lieux de Firaisam-pokontany comme Ampary, Ampefy et Analavory. Mais ils font aussi des collectes directement dans les villages.

Le système de "caisse"

Les caisses en bois appartiennent à des collecteurs ou des grossistes ; chaque caisse porte le signe du propriétaire, le plus souvent l'abréviation de son nom (par exemple, RKT pour Rakoto ou CHR pour Charline). Plus original, les caisses portent aussi le nom du destinataire, c'est à dire le producteur.

Ainsi, paysans, grossistes, chauffeurs de camions et taxi-brousse, dokers et responsables du marché d'Anosibe savent à qui appartiennent les caisses et à qui elles sont adressées. Le grossiste ne se déplace pas : il confie les caisses au chauffeur de taxi-brousse ou de camion, qui les dépose au bord de la route, le plus près possible du producteur; ce dernier les remplit et au prochain passage du taxi-brousse, les caisses pleines sont chargées. Le voyage aller et retour doit être effectué par le même taxi. Le transport de caisses vides est gratuit ; pour les caisses pleines, le transport revient à 500 FMG par caisse quelque soit le point de collecte sur l'axe Ampary-Antanetimboahangy. Le paiement du transport se fait presque toujours à la livraison des marchandises à Tananarive chez le grossiste.

Grâce au marquage des caisses, les dokers d'Anosibe peuvent à l'arrivée du camions ou du taxi-brousse décharger et livrer directement les marchandises au propriétaire-grossiste.

Les dokers sont payés 50 à 100 FMG par caisse de tomates suivant la distance séparant le point de stationnement de la voiture et le point de vente du grossiste. Ils sont payés tout de suite après la livraison mais ils doivent aussi assurer le transport des caisses vides vers le camion.

L'envoi d'un nombre donné de caisses correspond à une commande ferme de la part du grossiste. Les producteurs ont un engagement de vente à un grossiste donné : c'est celui qui lui a fait crédit avant la récolte.

Ce système présente l'avantage pour le producteur d'avoir tout d'abord un banquier en la personne du grossiste. Par le contrat qu'il passe avec celui-ci, il a aussi une garantie d'écoulement de sa production, mais à un prix qui n'est pas toujours le plus avantageux : en effet, le prix d'achat au producteur est toujours le prix plancher, quelques soient les hausses sur les marchés.

Le système offre beaucoup d'avantages aux grossistes d'Antananarivo :

- ils n'ont pas besoin de se déplacer pour chercher de la marchandise et ils ont une garantie d'approvisionnement,
- ils peuvent faire de gros bénéfices en ne répercutant pas les hausses de prix sur le producteur, ou en les répercutant avec plusieurs jours de retard

Les variations de prix

Les prix observés varient de 500 FMG la caisse (en période de surproduction) à 7.500 FMG. Les fluctuations des prix des tomates sont liées :

- à l'absence d'étalement de la production : la plupart des tomates inondent le marché en saison pluvieuse et chaude ; elles ont une durée de conservation très limitée (à cause de la chaleur).
- aux difficultés d'écoulement des produits : c'est aussi à cette période que les routes sont mauvaises, voire coupées à cause des pluies. Les producteurs qui ne sont pas sur des axes carrossables sont obligés de brader leur récolte pour trouver preneur.

Le crédit dans la culture de tomates

La culture de tomates nécessite l'utilisation d'intrants à doses élevées, notamment les fongicides et les insecticides. L'approvisionnement en intrants se fait à Antananarivo. Les paysans ont recours au crédit à la production pour couvrir les dépenses liées à l'achat des intrants. Ce sont les grossistes qui avancent les fonds aux paysans, en argent ou directement en nature. Chaque paysan ne traite qu'avec un seul grossiste. Leur arrangement présente des variantes, mais globalement, l'accord correspond à une avance (en argent ou en nature) contre l'engagement du paysan de céder la totalité ou une partie de sa production au grossiste à un prix plancher calculé par rapport à une moyenne basse de la précédente récolte.

L'octroi de prêts a lieu le jour du marché. Afin que le paysan ne soit pas tenté d'utiliser l'argent ou les produits à d'autres fins, les prêts sont fractionnés et répartis sur plusieurs semaines. Cependant, le prêteur répond aussi à d'autres demandes de crédit du paysan, en biens de consommation par exemple. Les prêts se font sans gage ou "*antoka*". En valeur, les prêts en produits de traitement sont beaucoup plus élevés que ceux en espèces.

Le crédit en espèce

Ce crédit est alloué en plusieurs tranches. La première se situe avant la plantation et sert pour la préparation des terres à cultiver. Le prêteur peut alors donner aux environs de 20.000 FMG par hectare. La seconde se situe généralement juste après les plantations et sert à payer les "agents pulvérisateurs". Ce prêt tourne autour aussi de 20.000 FMG par hectare, mais peut atteindre plus de 30.000 FMG à 35.000 FMG suivant les besoins des paysans et le cycle de culture. La troisième et dernière grande tranche sert pour le désherbage et peut atteindre jusqu'à 10.000 - 15.000 FMG/ ha.

Le crédit en espèce peut atteindre jusqu'à 70.000 FMG/Ha car les paysans demandent aussi de l'argent pour la consommation familiale. Ce sont des petites sommes, de l'ordre de 5.000 FMG, mais qui sont demandés assez fréquemment.

Enfin, le gros acheteur peut aussi octroyer des sommes assez élevées et en une seule fois en cas de besoin urgent de la famille (maladie, deuil...). Le remboursement est alors plus étalé. Ce crédit "social" a lieu lorsque des liens étroits (notamment familiaux) existent entre le grossiste et le paysan.

Le crédit en nature

Le grossiste achète les produits à Anananarivo et les répartit le jour du marché selon les commandes des paysans. Il note sur un carnet la quantité prise par le producteur. Cette forme de crédit a permis une extension rapide de la culture de tomate, en l'absence de tout encadrement et de possibilité de crédit à travers les services bancaires.

Les grossistes ne prennent pas ouvertement d'intérêts, mais ils se rémunèrent en jouant sur les prix : les paysans ne sont pas informés des fluctuations de prix sur le marché de la capitale et vendent toujours au plus bas).

Bilan estimatif sur 1 Ha de rizière cultivé de tomates (exemple d'un cultivateur Antandroy du village d'Ampary, année 1992)

Les dépenses (pour un cycle de culture)

1- Location de terrains	35.000 FMG
2- Achat d'engrais chimiques(11-22-16) (2 sacs de 37.500 FMG)	75.000 FMG
3- Achat de fumier "zezi-pahitra " (6 charretées à 2500 Fmg)	15.000 FMG
4- Préparation du sol	15.500 FMG (14 pers/jour)
5- Labour	12.000 FMG
6- Trouaison	2.500 FMG (2 pers/jour)
7- Plantation	5.000 FMG (4 pers/jour)
8- Désherbage	15.500 FMG (14 pers/jour)
9- Récolte	75.000 FMG (50 pers/jour)
10- Traitements	
* Achat de boracine (20 Kg à 2.000 FMG)	40.000 FMG
* Achat de dithane (20Kg à 12.000 FMG)	24.0000 FMG
*Salaire des agents pulvérisateurs	30.000 FMG

Les dépenses s'élèvent à 560000 FMG environ

Les recettes (pour un cycle de culture)

- Première récolte	20 caisses à 6.000	:120.000 FMG
- Deuxième récolte	160 caisses à 4.000	:640.000 FMG
- Dernière récolte	20 caisses à 7.500	:150.000 FMG

Les recettes s'élèvent à 910.000 FMG environ.

Conclusion

Le bénéfice du cultivateur Antandroy a été en 1992 de 345.000 FMG environ pour un cycle de culture de tomates sur rizières. Cette production est donc d'un bon rapport, ce qui explique son extension rapide dans l'Itasy ; c'est un bon exemple d'intensification dans une région où la pression foncière est forte. Le développement de la culture de tomates a été possible grâce à un environnement socio-économique favorable :

- débouchés sur la ville d'Antananarivo et, à partir des marchés de gros de la capitale, sur les autres régions de Madagascar,

- émergence d'un circuit de collecte original, dont la pièce maîtresse est le crédit en intrants aux producteurs. Sans ce système de financement, la culture de tomates n'aurait pu connaître cette extension.

Le développement de la culture de tomates s'est fait en marge des services d'encadrement technique de l'agriculture et du circuit bancaire.

4.3 Le cornichon : une nouvelle culture initiée par les sociétés agro-exportatrices

La culture du cornichon a démarrée dans la région de l'Itasy en 1988, sous l'impulsion de la société agro-exportatrice Leucofruit.

Les conditions de la culture du cornichon

Cette culture est nouvelle pour les paysans de l'Itasy. Le produit étant destiné à l'exportation, les contraintes de qualité sont fortes (forme, calibrage. La société Leucofruit a mis en place un système d'encadrement de la culture du cornichon. Les paysans sont organisés en groupes (5 à 10 personnes), les groupes en secteurs, les secteurs en zone. Chaque subdivision a un responsable : chef de groupe, agent de culture pour les secteurs et chef de zone. Pour que l'intervention de la société soit rentable, il faut que la production soit suffisamment importante par zone.

Le suivi de la culture de cornichon se fait par les agents de culture; ce sont des paysans choisis par les groupes et par Leucofruit en fonction de leurs compétences techniques. Ils perçoivent une rémunération de 50.000 FMG par mois. Les chefs de zone sont d'anciens agents de culture qui supervisent la culture du cornichon sur la zone ; ils disposent d'une moto et sont payés 100.000 FMG par mois.

Pour assurer la collecte de cornichon dans chaque point d'achat, la société a mis en place des "agréeurs" (sans doute une abréviation de collecteurs agréés). Ils ont comme tâche de trier, calibrer les cornichons, d'assurer le stockage et la livraison. Les "agréeurs" obtiennent 30 FMG par kilo de produits collectés.

EXEMPLE DE FICHE DE CULTURE DU CORNICHON

Cycle de plantation

- 1er au 15è jour : pépinière*
- 15è jour : plantation*
- 45è jour : début de récolte*
- 90è au 110è jour : fin de la production*

Choix du terrain

- Au moins à 50 m du point d'eau*
- Applique une rotation culturale (maïs- haricot-cornichon-maïs). Eviter de planter cornichon après cornichon sur un même champ*
- Planter sur sol de tanety*

Labour

- 4 mois avant semis*
- Billon 3 semaines avant semis*

Fumure

- 1 charrette et 1/2 de compost par are (à peu près 75 soubiques de 20 litres)*

Application 3 semaines avant plantation

Travaux dans la pépinière

- Préparation pépinière*
- Préparation des pots*
- Mis en place des pots*
- Semis 1 graine par pot*
- Confection des toits*

Plantation

150 plants par are

- Binage
- Arrosage quotidien
- Écimage ou "fibaikona"
- Pose des tuteurs

Maladies

- Insectes du sol : courtilières, "fangaraka", vers gros, vers bleus
- Mildiou "La Galy"
- Puceron "Ramerina"
- Oidium (duvet blanc sur les feuilles)

En 1992, le rendement moyen était de 100 Kg à l'are ; le cornichon est acheté 600 FMG par kilo ; le bénéfice pour le paysan est d'environ 30.000 FMG par are.

Le crédit dans la culture sous contrat

Les normes techniques imposées doivent être strictement appliquées par les paysans. La société Leucofruit fournit les intrants en nature et à crédit. Le déblocage se fait par tranche en vérifiant que l'opération précédente a été réalisée correctement.

Le déblocage par tranche

- Première tranche de crédit : le lot de semis. Cette première tranche est donnée après avoir vérifié l'accomplissement à terme et suivant les normes techniques des travaux pour la préparation du sol (choix du sol, préparation du sol, fumure de fonds). Cette dotation est composée de semences (en quantité suffisante pour un are) et d'un lot de pesticides (dithane - malathion...) dont le nom est remplacé par un chiffre. Cela facilite l'utilisation des produits par les paysans qui ont des difficultés de déchiffrement de l'écrit.

- Deuxième tranche de crédit : le lot de plantation. Cette deuxième dotation est destinée à entretenir les cornichons qui ont déjà poussé. Le lot est composé de fumure d'entretien (engrais minéral : Dolomite, Potasse, Azote, Phosphore...) et d'insecticides pour lutter contre les insectes du sol, des mouches et pucerons et des produits préventifs contre les maladies bactériennes. Le nom de chaque élément ne figure pas sur le sac dans lequel il est contenu. Son nom est remplacé par des chiffres pour éviter les confusions

Caractéristiques de ces prêts

Les prêts sont en nature. Le paysan signe un contrat avec Leucofruit précisant que le montant total du crédit fourni atteint 15800 FMG par are ; les paysans doivent rembourser l'intégralité du prêt dans les premières livraisons (c'est à dire qu'on ne leur paie les cornichons qu'une fois les dettes apurées.

La société octroie parfois des prêts sous forme de petits matériels agricoles : brouette, arrosoir, pulvérisateur, fourche... Ces petits matériels sont payés en nature à la récolte sans taux d'intérêt. Le taux de remboursement des prêts atteint presque les 100 %. Ce succès a plusieurs raisons :

- le crédit est en nature,
- l'encadrement est très étroit,
- les paysans ne peuvent vendre les cornichons à d'autres opérateurs : il n'y a pas de concurrence à Leucofruit pour l'achat de cornichon (ce produit ne rentre pas dans les habitudes alimentaires des Malgaches).

La culture du cornichon est d'un bon rapport monétaire. Mais les contraintes techniques nécessitent un suivi rigoureux : respect du protocole du culture, mais aussi du calendrier cultural. Les paysans ont de multiples activités et il leur est souvent difficile de respecter au jour près le calendrier de la culture du cornichon.

La production du cornichon est, pour l'instant, une culture sous contrat : les paysans dépendent totalement de la société Leucofruit , pour le suivi technique, pour l'approvisionnement en intrants à crédit et pour la commercialisation. Le cornichon n'étant pas, et de loin, la seule production des paysans, la dépendance vis à vis de la société Leucofruit ne présente pas de dangers.

4.4 Le poisson : du lac Itasy aux gargotes de la capitale

La pêche sur le lac Itasy et sur les étangs avoisinants alimente les marchés hebdomadaires de la région et le marché d'Antananarivo en poisson d'eau douce.

L'organisation de la commercialisation

On trouve environ 200 pêcheurs. Les pêcheurs habitent dans les villages autour du lac Itasy (Sahapetraka, Ambato, Antorapasika, Moratsiazo, Atalata). On distingue plusieurs catégories de pêcheurs :

- les "*mpanarato*" qui travaillent avec des filets et des pirogues. Les pirogues sont sans balanciers : l'"équipage" est composé de deux pêcheurs, un rameur et un responsable des filets .
- les "*mpamovo*" qui travaillent avec des pièges à poisson (*vovo* : ou nasse)
- les "*mpanjono*" qui pêchent avec des cannes
- les "*mpanihikapatsa*" qui pêchent les crevettes d'eau douce

Les acteurs intervenant dans la commercialisation sont regroupés en trois catégories :

- les "*mpisaoma*" (environ 15 à 20 en tout) sont les collecteurs de poissons ; ils attendent les pirogues et collectent chacune environ 20 à 30 Kg par jour.
- les "*mpividy trondro*" ou "*mpiantoka trondro*" (au nombre de 5) sont les collecteurs-grossistes, titulaires d'une carte officielle.
- les "*mpivarotra trondro*" : ce sont les revendeurs de poissons .

Les pêcheurs sont liés avec un "*mpisaoma*" , et le "*mpisaoma*" travaille toujours avec le même collecteur-grossiste. Les collecteurs grossistes sont peu nombreux (5). Ils s'organisent entre eux pour échelonner les départs sur Antananarivo : un départ le matin et l'autre à midi. N'ayant pas de chaîne du froid, il faut que le poisson soit vendu au maximum 13 à 17 h après la pêche. Les collecteurs-grossistes s'entendent sur le prix en fonction de ce qui est pratiqué dans la capitale et s'entraident en cas de besoin.

Le poisson est un objet de troc privilégié au moment de la récolte : les "*mpanakalo*" (échangeurs) vont dans les villages éloignés et enclavés échanger du poisson contre du paddy.

Le crédit

- Entre pêcheurs et *mpisaoma* : le *mpisaoma* peut acheter à crédit aux pêcheurs qui reçoivent leur argent le lendemain ou en cas de besoin urgent, le jour même après le retour du *mpisaoma*. En général, les pêcheurs se contentent d'une avance et attendent le lendemain.

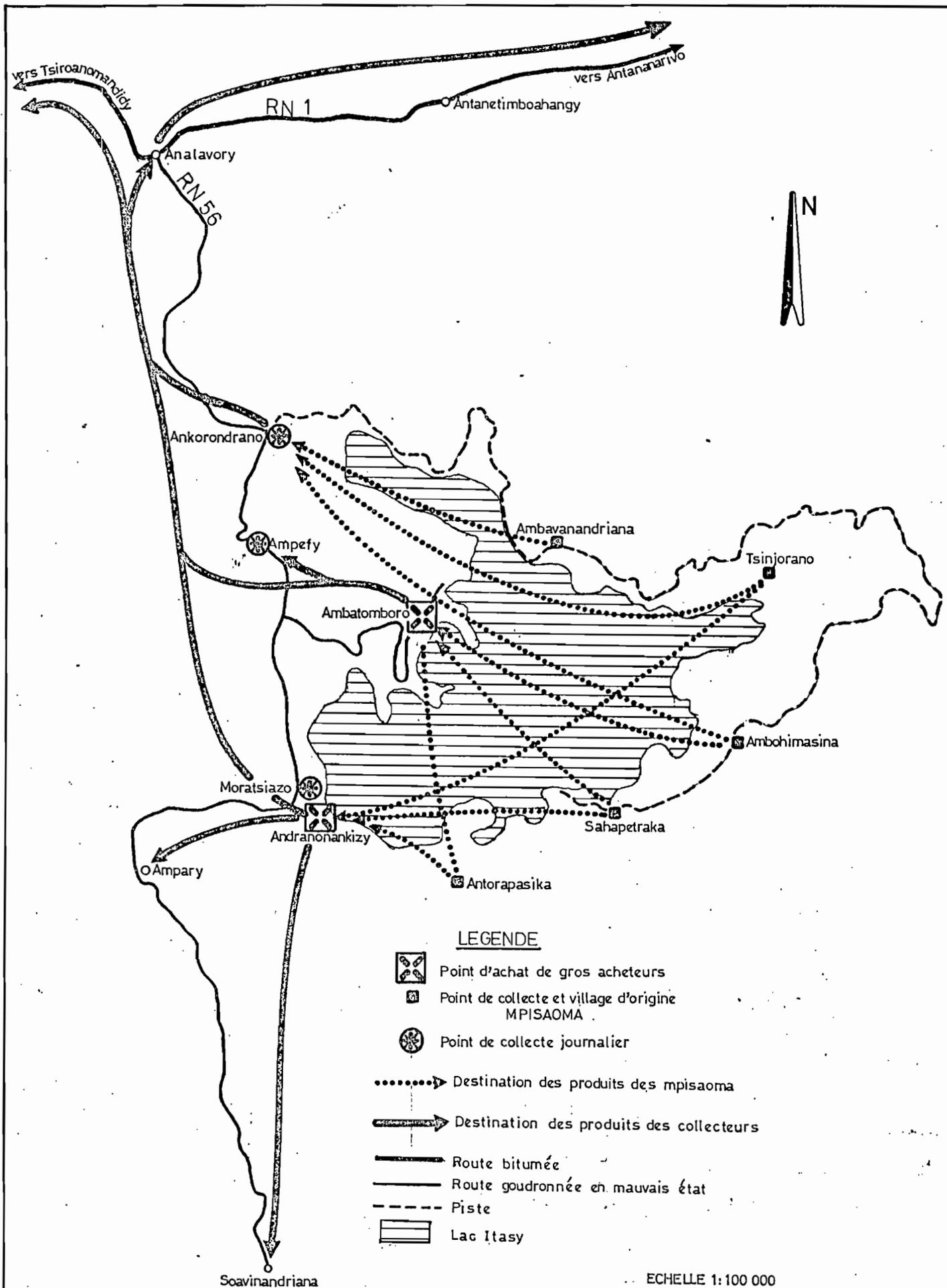
- Entre *mpisaoma* et collecteur-grossiste : le collecteur-grossiste avance quotidiennement une certaine somme au *mpisaoma* pour lui permettre l'achat auprès des pêcheurs. Le décompte se fait au moment de la pesée. Mais il arrive aussi que le collecteur-grossiste demande au *mpisaoma* un report de paiement des produits collectés, report qui n'excède jamais une journée. Les *mpisaoma* ont le droit de vendre les petits poissons aux revendeurs, car les collecteurs-grossistes n'achètent que les gros poissons. Le bénéfice réalisé par le *mpisaoma* est de 200 à 300 FMG par kilo, soit 4000 FMG à 6000 FMG par jour pour ceux qui arrivent à collecter 20 KG de poisson.

- Entre collecteurs-grossistes et gargotiers : le poisson provenant de l'Itasy est écoulé prioritairement vers les gargotes ("*hotely gasy*"). Les collecteurs-grossistes ont chacun leur clientèle fidèle de gargotiers, qui commande et paie le poisson d'un jour sur l'autre. Cela permet aux collecteurs d'écouler rapidement la marchandise ; les gargotiers paient le lendemain ou la semaine suivante. Là-aussi, le crédit est sans intérêt et l'accord est verbal.

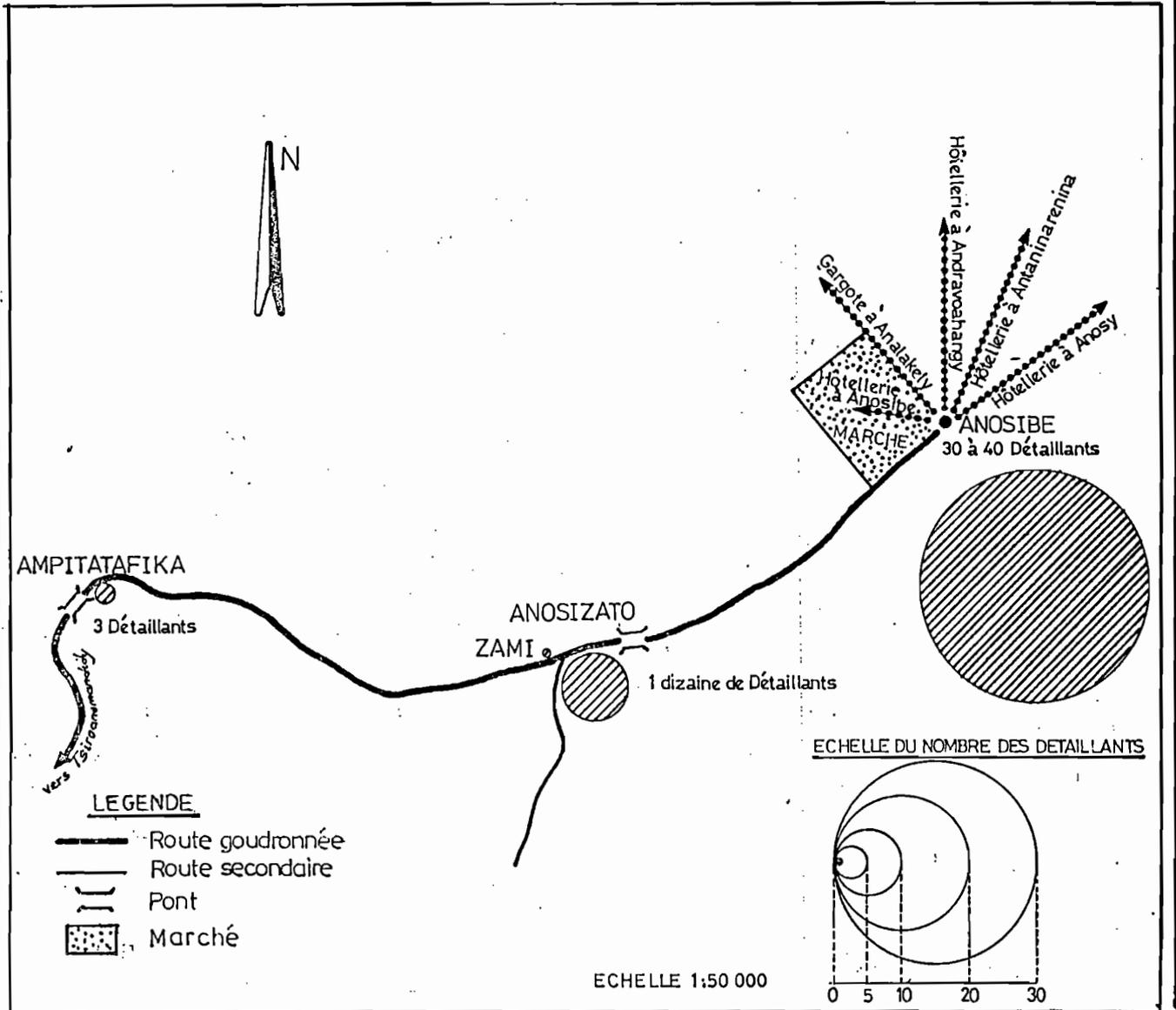
Les collecteurs s'engagent à approvisionner quotidiennement les gargotiers, à la même heure et au même endroit, en poisson de qualité (voir carte du circuit commercial). Quant aux gargotiers, ils doivent venir quotidiennement au point de vente et prévenir à l'avance le collecteur en cas d'indisponibilité, à défaut ils doivent payer leur commande de poisson.

- Entre collecteurs et petits revendeurs : les revendeurs ayant la confiance du collecteur peuvent acheter le poisson à crédit, mais il n'y a pas d'engagement réciproque sur la quantité et sur la qualité de poisson à livrer et à acheter. Les collecteurs-grossistes doivent disposer d'un fonds de trésorerie conséquent, puisqu'ils avancent l'argent aux "*mpisaoma*" pour l'achat du poisson et qu'ils font crédit à leurs clients. Toutes ces transactions se font sans contrat écrit, le collecteur note juste pour mémoire sur un petit carnet les sommes dûes. En cas de problème de remboursement, on dit simplement "*vola very momoka*" (l'argent perdu à jamais sans espoir d'être récupéré). Ce cas est suffisamment rare pour qu'il n'enraye pas le système.

CIRCUITS COMMERCIAUX JOURNALIERS DU POISSON DANS L'ITASY



POINTS DE VENTE ET DE DISTRIBUTION DE POISSON DE L'ITASY A ANTANANARIVO



POINTS DE VENTE A ANTANANARIVO

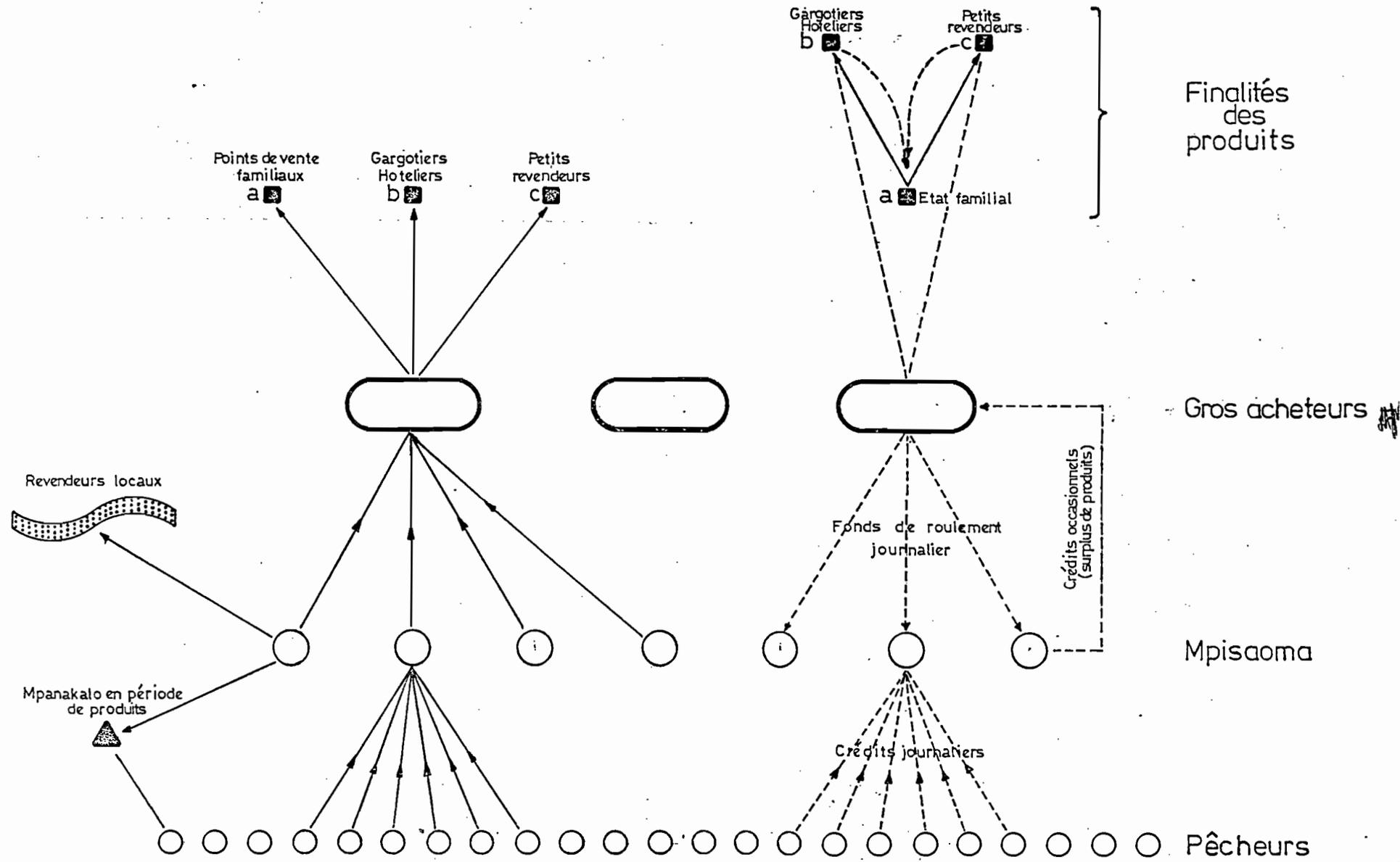
RAVITAILLEMENT

AMPITATAFIKA, (Nord du pont)	→	Hôtellerie environ	15 kg par jour
ANOSIZATO ,charcuterie ZAMI (Zava-misin'Itasy)	→	Hôtellerie environ	20 à 40kg par jour
Sud du pont	→	Hôtellerie environ	30 kg par jour
ANOSIBE (Marché)	→	Hôtellerie et gargote	4/5
		Consommateur	1/5

CIRCUIT DE VENTE ET SYSTEME DE CREDITS DANS LA COMMERCIALISATION DU POSSOIN

CIRCUIT DE VENTE

SYSTEME DE CREDITS



51/52

4.5 Le porc : de la tirelire à l'élevage "industriel"

Typologie des éleveurs de l'Itasy

La tirelire est souvent représenté dans les images d'Epinal sous forme de cochon ; cette image convient particulièrement à la pratique de l'élevage de porcs à Madagascar : un ménage qui dispose de quelques liquidités et d'un peu d'espace (même en ville , une cour suffit) achète un ou plusieurs porcelets et les engraisse. C'est une forme d'épargne très courante : l'élevage de quelques porcs demande peu de temps, et cette petite activité s'insère facilement dans l'emploi du temps d'un paysan ou d'un employé. A côté de ces micro-élevages, on trouve les éleveurs "professionnels", c'est à dire qui essaient d'avoir de se former et de s'informer sur les conduites d'élevage les plus rationnelles possibles : calcul des rations alimentaires, respect des protocoles de vaccination etc... On peut distinguer deux catégories d'éleveurs professionnels dans l'Itasy en fonction de la taille du cheptel.

L'élevage familial

On appelle ici les petits éleveurs des personnes qui élèvent plus d'une dizaine de porcs. Ce sont souvent des Merina, ayant un niveau d'instruction très hétérogène : certains se sont arrêtés à l'école primaire, d'autres ont été jusqu'à l'Université.

Ces éleveurs s'informent sur les techniques d'élevage moderne : choix de races sélectionnées ("large white"), respect des normes sanitaires : vaccination, déparasitage, séparation des animaux dans la porcherie en fonction de leur catégorie (truies porteuses isolées...). Les animaux sont nourris avec de la provende composée de son de riz , de manioc, d'os, de sang de bœuf séché, de maïs, de tourteaux d'arachide etc... Chaque éleveur a ses variantes et ses recettes pour la composition de la provende.

Ces éleveurs ont une comptabilité rudimentaire. Par manque de trésorerie, ils n'arrivent pas à stocker la provende, qui, comme les autres produits, augmente de 30 à 50 % en période de soudure (augmentation due aussi aux difficultés de communication en saison des pluies).

Il est courant que ces petits éleveurs travaillent avec un "investisseur" qui paie des porcelets, la nourriture et qui partage les bénéfices avec l'éleveur. L'"investisseur" est une personne qui ne peut matériellement s'occuper de l'élevage (faute de temps, faute de place) et qui "place" ainsi ses économies. Cette association permet aux éleveurs de faire face à des dépenses que leur trésorerie ne peut couvrir en l'absence quasi-totale de crédit. En effet, les petits éleveurs n'ont pas accès au crédit bancaire (sauf si ils sont en groupement de caution solidaire, ce qui est assez rare) ; ils peuvent trouver des prêts en nature auprès des usiniers mais de très courte durée (maximum une semaine). Les prêts usuraires sont à des taux trop élevés pour que l'élevage soit rentable.

La petite entreprise

Quand l'élevage a été bien conduit et qu'il n'y a pas eu d'accidents (économiques ou sanitaires), le cheptel des petits éleveurs peut rapidement croître jusqu'à plusieurs centaines de têtes. L'élevage devient alors le pivot des autres activités : les cultures sont destinées à l'alimentation animale, la provende est fabriquée sur place à l'aide d'un broyeur et d'un mélangeur; la main d'oeuvre familiale ne suffit plus et des salariés sont embauchés. Ces éleveurs sont équipés pour faire face aux problèmes sanitaires : ils ont leur propre pharmacie (produits achetés à Antananarivo) et se débrouillent le plus souvent eux-même pour les soins aux animaux.

Les éleveurs vendent souvent les animaux dès qu'ils atteignent les 80-90 kg : une fois franchi ce cap, le rapport quantité de nourriture/ rapidité de prise de poids est moins intéressant. Ils vendent donc des porcs assez jeunes qui sont encore engraisés par la suite. Il n'est pas rare qu'ils pratiquent le troc : échange de porcs contre maïs ou de porcs contre manioc sec.

Le crédit informel

- avec les producteurs agricoles : l'achat d'aliments pour la provende auprès de producteurs agricoles se paie comptant. Eventuellement, l'éleveur peut donner une avance de 30 à 50 % et le solde après la vente de porcs au marché hebdomadaire. Ce crédit ne dure donc pas plus d'une semaine.

- auprès des collecteurs de produits agricoles : l'éleveur s'approvisionne aussi en aliments auprès des collecteurs de produits agricoles :

* soit il prête un fonds de roulement au collecteur qui se charge de lui trouver les produits moyennant une prime de 5 à 10 FMG par kilo collecté.

* soit il achète à crédit auprès d'un grand collecteur, avec une majoration de 15 à 25 Fmg par kilo et la mise en gage d'un lot de porcs. Le paiement a lieu au mois de Décembre, période de ventes importantes (fêtes de fin d'année).

- avec les usiniers

Le son de blé ou de riz constitue 30 à 40 % de la provende. Les éleveurs se le procurent chez les usiniers ; ils achètent souvent la marchandise à crédit moyennant une majoration de 10 à 25 Fmg du kilo et la mise en gage d'un lot de porcs. Le paiement a lieu en Décembre. L'accord est verbal ; c'est donc une relation de confiance qui est établie entre des personnes qui se connaissent bien et qui peuvent user de la pression sociale en cas de problème.

Le crédit bancaire

Cette catégorie d'éleveurs peut avoir accès individuellement au crédit bancaire. Le crédit est nécessaire pour constituer des stocks de nourriture pour les porcs (c'est en quelque sorte un crédit de campagne) ou pour l'équipement (tracteur, réservoir d'eau, broyeurs etc...).

Les éleveurs soulignent néanmoins quelques problèmes par rapport au crédit bancaire :

* la somme octroyée est trop faible par rapport à leurs besoins,

* les fonds sont débloqués avec souvent beaucoup de retard, et arrivent quand les éleveurs n'en ont plus besoin.

Ce dernier point est un réel problème du crédit bancaire à Madagascar : les procédures d'octroi de crédit et de déblocage des fonds sont très centralisées et arrivent souvent trop tard au bénéficiaire.

Typologie des intervenants dans la commercialisation du porc

La commercialisation des porcs mobilise une série d'acteurs, du village aux grands marchés urbains.

Les intermédiaires au niveau du village

Ce sont les "*mpiantoka kisoa an-tanana*". Ce sont des revendeurs qui viennent chercher la marchandise sur le lieu d'élevage. Certains sont originaires du village (ce sont les "petits

revendeurs"), d'autres sont extérieurs à la zone et collectent sur plusieurs villages pour livrer ensuite sur Antananarivo. Ils viennent au village avec une camionnette 404 dans laquelle ils peuvent charger une dizaine de porcs. Les éleveurs ne sont pas payés comptant : ils touchent une avance le "*vodiondrimbarotra*" et le solde est payé au retour du revendeur dans la zone, c'est à dire parfois deux semaines plus tard. Apparemment, une défaillance de paiement (chez le grossiste par exemple) n'est pas supporté par les éleveurs, mais par les revendeurs. Là-encore, la pression sociale joue le rôle de garant.

La vente au village évite à l'éleveur d'aller au marché, mais elle ne lui permet pas de bénéficier des meilleurs cours.

Les intermédiaires qui achètent au bord de la route

Ce sont les "*mpiantoka kisoa eny an-dalana*". Ce sont des paysans originaires des villages avoisinants qui servent en quelque sorte de rabatteurs pour les grossistes. Ils se placent sur les grands axes menant au marché hebdomadaire, proposent aux paysans qui passent avec des porcs de leur acheter certaines bêtes. Le poids du porc est évalué "de visu" sans balance : la promesse d'achat auprès de l'éleveur se fait par estimation du poids du porc et la vente au grossiste se fait à la pesée. La promesse d'achat est conclue par l'octroi d'une petite avance. La vente effective a lieu au marché, avec la signature d'un acte par le grossiste ; les paysans sont payés comptant. L'éleveur paie une commission à l'intermédiaire. Un intermédiaire qui ramène beaucoup de porcs à un même grossiste touche une petite prime de ce dernier.

Les intermédiaires au niveau du marché

Ce sont les "*mpiantoka kisoa eny an-tsena*". Cette catégorie travaille comme les intermédiaires qui achètent au bord de la route. Ils sont connus des éleveurs qui acceptent le paiement d'une avance en attendant que l'intermédiaire ait contacté le grossiste. L'intérêt pour l'éleveur est d'être payé comptant, quitte à y perdre un peu : si il contacte directement le grossiste, il n'est pas sûr de rentrer avec son dû, alors que l'intermédiaire a un accord avec le grossiste pour être payé le jour même.

Les grossistes

Les grossistes passent de marché en marché pour acheter les porcs. Ils ont généralement un espace pour stocker les bêtes avant l'abattage. Un certain nombre d'entre eux ont des boucheries dans les grandes villes. Ils n'achètent au comptant que les petites quantités, notamment auprès des intermédiaires. Les autres transactions se font à crédit : les grossistes paient une avance de 30 % environ et le solde au prochain jour de marché.

Les bouchers

Les bouchers ont souvent des liens familiaux avec les grossistes ; ils peuvent aussi être sous contrat avec un fournisseur ou indépendant. Certains ont leur propre petit élevage. Les bouchers qui s'approvisionnent auprès des grossistes paient généralement 50 % à la livraison et le solde lors du prochain approvisionnement (donc souvent le lendemain).

Conclusion

L'élevage de porc est une forme d'épargne très prisée à Madagascar. C'est aussi un élevage rentable bien qu'il soit socialement moins prestigieux que la possession d'un grand troupeau de zébus. Les formes de crédit ne sont pas très originales : ce sont essentiellement des reports de paiement en cascade ; le petit éleveur qui souhaite être payé comptant est en quelque sorte pénalisé, car il doit accepter un prix légèrement inférieur au prix du marché. Pour l'élevage de porcs comme pour l'élevage de volailles, la différenciation technique entre

les éleveurs est très marquée. L'élevage "moderne" se distingue par la construction de locaux appropriés à l'élevage, les vaccinations et le recours à la médecine vétérinaire, l'achat ou la production d'aliments adaptés aux besoins nutritionnels des animaux.

CONCLUSION

A Madagascar, le crédit informel est une relation entre particuliers : sauf exception , il n'y a pas d'organisation informelle spécialisée dans la collecte de l'épargne et l'octroi de crédit (du type tontine, banques ambulantes). Cette relation entre particuliers présente beaucoup de variantes. Les modalités d'octroi du crédit dépendent des facteurs suivants :

- la nature des relations sociales entre le prêteur et l'emprunteur : le crédit s'insère dans un système plus général d'échanges. Les relations familiales, de voisinage ou de clientèle orientent la personne ayant besoin de crédit vers tel ou tel prêteur potentiel, qui sera selon les cas, plus ou moins dans l'obligation de "secourir" son parent, voisin ou dépendant ;

- plus les possibilités de réciprocité sont importantes (c'est à dire que l'emprunteur d'aujourd'hui pourra demain rendre un service au prêteur) , plus les conditions d'octroi sont souples (cela va jusqu'au prêt gratuit). L'exemple de Mr Ra-dada (partie 3.1) fournit une bonne illustration de ces relations : il avance de l'argent pour l'achat des produits agricoles aux producteurs (avance gratuite) et en basse saison, il fait fructifier son fonds de roulement grâce à quelques prêts usuraires ;

- ainsi, ce sont les prêts à la consommation en période de soudure qui sont soumis aux taux d'intérêt les plus élevés : dans le meilleur des cas, la somme à rembourser double en quelques mois. Les emprunteurs n'ont pas le choix, puisqu'il s'agit d'une question de survie. Les ménages pauvres voient leurs possibilités d'accumulation anéanties par le poids des dettes à rembourser : dès la récolte, ils sont contraints de céder une partie de leur production pour honorer le remboursement des dettes contractées pendant la soudure ;

- par contre, dans les circuits de commercialisation des produits agricoles, il n'est pas rare que les prêts soient gratuits : les agents (producteurs, collecteurs, grossistes) ont tous des problèmes de trésorerie, à des périodes différentes du cycle agricole et ils se font réciproquement des prêts ou des reports de paiement. Le crédit permet aussi aux collecteurs d'avoir un approvisionnement garanti auprès d'un certain nombre de producteurs, ce qui limite les démarchages dans les villages au moment de la récolte ;

Le taux d'intérêt, le mode de remboursement, les gages demandés varient donc en fonction des relations entre prêteurs et emprunteurs, de la période d'emprunt et des besoins à couvrir par le prêt. Le taux d'intérêt est calculé sur une période donnée, semaine ou mois. Mais il peut aussi prendre la forme d'une commission indépendante de la durée : par exemple, l'emprunteur doit rembourser le double de la somme ou du bien emprunté au moment de la récolte, que le prêt ait été consenti deux mois ou quatre mois avant la récolte.

Le crédit informel offre certes quelques avantages comme la proximité des prêteurs, la rapidité d'octroi ou l'absence de formalités administratives rebutantes ; il présente cependant un inconvénient majeur : le coût est prohibitif. Non seulement tout investissement à moyen terme financé par le crédit informel est presque impossible, mais en plus l'endettement est responsable de l'appauvrissement de toute une partie de la paysannerie.

BIBLIOGRAPHIE

ANDRIAMAMPIONONA A., 1990 : *Nangaka : un Fokontany riche dans la région volcanique du sud d'Arivonimamy. Approche géographique.* Mémoire de CAPEN, École Normale de Niveau 3, Université d'Antananarivo, 126 p.

ANDRIAMAROLAZA L.P., 1990 : *Le marché financier informel en milieu rural malgache.* Communication au séminaire Minagri-FAO d'Antsirabe 1990, 25p

ANDRIANANTENAINA F., 1992 : *Economie paysanne et crédit rural à travers le cas du Fokontany d'Ambohidrano dans le Vakinankaratra. Approche géographique.* Mémoire de CAPEN, École Normale de Niveau 3, Université d'Antananarivo, 258 p.

CALLET, 1974 : *Histoire des Rois - Tantanran'ny Andriana* . Éditions de la Librairie de Madagascar . 1742 p.

DROY I., ANDRIAMAMPIONONA A., RANDRIANIRINA H., 1991 - Organisations paysannes et crédit dans la région de l'Itasy : étude de quatre villages, *CNRE/ORSTOM - F.A.O.*, 92 pages.

DROY I., 1993 : *L'usurier et le banquier : le crédit rural à Madagascar, Politiques agricoles et initiatives locales. Adversaires ou partenaires.* Colloques et Séminaires, ORSTOM, Paris, p. 291-311.

FERT-BIT, 1991 : *Conditions de mise en place d'un réseau de caisses mutuelles autogérées d'épargne et de crédit en milieu rural à Madagascar.* BIT- Département Coopératives et Développement. 147 p + annexes.

INGENIEURS SANS FRONTIERES, 1990 : *Crédit rural à Madagascar : banque ou pseudo-banque.* Rapport d'étape 96 p.

LE NOIR A., TAILLEFER B., 1991 : *Rapport d'analyse d'une étude de faisabilité d'un projet d'appui à l'organisation et au développement d'une fonction "crédit rural" au sein de la BTM et propositions pour conduire le crédit rural.* CIFPB 61 p + annexes.

MONDEIL R., 1986 : *Le crédit agricole à Madagascar* . Ministère de la Coopération. 55p.

RANAIVOARIJAONA J., 1990 : *Économie paysanne, crédit rural et sécurité alimentaire. Le cas du Fokontany d'Antsahamaina dans le Vakinindiana.* Mémoire de CAPEN, École Normale de Niveau 3, Université d'Antananarivo 181 p.