

ISABELLE DROY

L'USURIER ET LE BANQUIER : LE CRÉDIT RURAL À MADAGASCAR

L'épargne et le crédit, nouveau sujet d'intérêt pour les développeurs

Depuis la fin des années 1980, les acteurs du développement accordent une attention particulière au crédit et à l'épargne. Certes, le crédit est considéré depuis longtemps comme un élément clé du processus de développement et depuis une trentaine d'années, plusieurs types d'organisations financières furent créées dans les pays du Tiers-Monde : des banques de développement, des coopératives ou des groupements d'épargne et de crédit. Mais ces modèles ont vite montré leurs limites, voire leur inadaptation aux contextes nationaux. Et la question du financement se pose de manière encore plus aiguë à l'heure actuelle : l'accès au financement extérieur tend à diminuer pour les pays d'Afrique et le niveau élevé d'endettement des pays en développement les astreint à une plus grande austérité, laquelle est orchestrée avec diligence par le FMI sous la forme des programmes d'ajustement structurel.

Actuellement, la priorité est donnée aux sources internes de financement par :

- la canalisation de l'épargne locale au sein de structures fiables (c'est-à-dire offrant la sécurité, la rémunération et la disponibilité des dépôts),
- la circulation de ces fonds sous forme de crédits adaptés aux besoins de la plus grande partie des ruraux.

A Madagascar, le crédit rural est actuellement conçu comme un des principaux outils pour lever les blocages à l'augmentation de la production agricole. Selon le Ministère de l'Agriculture, cette augmentation « devrait permettre au pays de retrouver son autosuffisance alimentaire, notamment en riz, que l'île connaissait il y a quelques années ». Cependant, l'histoire du crédit agricole institutionnel à Madagascar est déjà longue (dès 1931, une Caisse Centrale de Crédit Agricole est créée) et riche d'expériences : des banques de développement aux sociétés mutualistes en passant par le crédit en nature pour une production, de nombreuses formes d'organisations ont été essayées avec plus ou moins de succès.

Or actuellement, moins de 2 % des paysans ont accès au crédit et ils sont encore moins nombreux à déposer leur épargne dans une banque. Et toutes les opérations de développement rural se heurtent actuellement à ce goulot d'étranglement : comment les paysans ou les artisans peuvent-ils investir dans de nouvelles techniques sans crédit ? Comment éviter le surendettement auprès des usuriers au moment de la soudure, bloquant ainsi tout processus d'accumulation ? Face à cette lacune du système financier formel, de nombreux projets démarrent pour leur compte des opérations de crédit plus ou moins originales pour pallier cette insuffisance. L'analyse de ces nouvelles pratiques de crédit (par exemple, les associations de crédit solidaire) est riche d'enseignement au moment où tout le système de financement rural est en cours de réforme.

Mais l'étude des facteurs de réussite et d'échec des interventions conduites par les banques ou les projets de développement ne peut se faire sans essayer de décrypter les mécanismes du crédit informel, les relations de clientèle entre prêteurs et emprunteurs, les pratiques d'épargne et les besoins en crédit.

Le crédit rural « traditionnel » ou informel

L'usure : une pratique réglementée sous la monarchie merina

A la fin du 18^e et au début du 19^e siècle, Andrianampoinimerina, souverain de l'Imerina, énonce dans ses *kabary* (discours du roi) les règlements concernant les dettes et le crédit. La

pratique du taux d'intérêt est reconnue comme indispensable (l'intérêt se dit *zana-bola*, c'est-à-dire les enfants de l'argent) ; « si vous avez emprunté à des personnes de l'argent et si vous ne leur en payez pas l'intérêt, je vous considérerai comme coupables, car l'argent n'a pas d'enfant mâle ou femelle : ce sont les accords conclus par la bouche qu'on désigne par le nom d'intérêt (*zana-bola*) » (Chapus et Ratsimba, 1958). En cas de non-remboursement, les créanciers peuvent faire appel à la justice du roi : en dernière extrémité et à défaut d'autres biens à saisir, les débiteurs sont vendus comme esclaves pour rembourser les créanciers. Un tiers pouvait se porter garant de l'emprunteur, mais il prenait là une très lourde responsabilité : en effet, si le créancier décédait ou s'enfuyait, le garant était tenu de rembourser la dette à tout prix, au pire celui de sa propre liberté et de celle de sa famille.

Ces règlements ont été scrupuleusement appliqués et l'endettement réduit à l'esclavage de nombreux Malgaches jusqu'en 1868, date à laquelle cette mesure fut abolie.

Le taux d'intérêt était aussi plafonné et les usuriers enfreignant ces règlements encouraient des peines sévères. En 1878, sous le règne de Ranavalona II, les *Sakaizambohitra* (qui sont l'intermédiaire entre le pouvoir royal et les communautés rurales, les *fokonolona* ⁽¹⁾) avaient pour instruction d'enregistrer les prêts d'argent et de contrôler les taux d'intérêt pratiqués ; le taux d'intérêt était cependant particulièrement rémunérateur pour le prêteur puisqu'il pouvait atteindre un maximum de 240 % par an...

L'usure était donc dès le 19^e siècle une pratique courante, reconnue et réglementée.

Des formes diversifiées et non monétaires de crédit

Qu'appelle-t-on crédit informel ?

Le terme de crédit informel, appelé aussi « crédit invisible » par certains auteurs (Chamoux, 1990) désigne les relations

(1) Le *fokolona* est l'assemblée générale de toutes les personnes de plus de dix-huit ans à l'intérieur de son support territorial, le *fokontany*, regroupant un ou plusieurs hameaux.

d'argent qui ne sont pas reconnues par la loi : à Madagascar, seules les banques sont habilitées à recevoir et à prêter de l'argent. Les projets qui ont une composante crédit sont tolérés, mais sont de fait dans l'illégalité. Mais, pour simplifier la présentation, les expériences de crédit mises en oeuvre par des projets ou des institutions (Eglises, ONG) sont ici classées avec le crédit formel : ces projets comblent temporairement le vide bancaire, voire servent de relais entre la banque et les groupements de paysans en attendant la remise en route d'un système formel efficace.

Le crédit informel s'insère dans un système plus général d'échange. La distinction entre l'entraide, qui peut se manifester en travail ou en nature (prêt de vivres à la soudure), les dons et contre-dons lors des cérémonies, n'est pas facile à faire. On choisira d'appeler crédit informel toutes les formes de prêts monétaires ou en nature soumises à un intérêt, c'est-à-dire à une rémunération du prêt.

La dette est parente de la pauvreté

A l'heure actuelle, la situation de la paysannerie malgache peut être très schématiquement caractérisée par :

- une forte dépendance sociale (la société malgache est très hiérarchisée),
- une grande insécurité en milieu rural (vols de bétail, vols de récolte sur pied),
- une insuffisance des outils et des moyens de production,
- une commercialisation des produits mal organisée où le monopole d'un ou de quelques collecteurs maintient des prix aux producteurs bas.

La précarité de conditions de vie et l'insécurité sont le lot d'une grande partie de la paysannerie : les comportements vis-à-vis de l'épargne et du crédit sont étroitement liés à ces contraintes. A travers les proverbes, véhicules privilégiés de la pensée malgache, le crédit est perçu comme un acte néfaste et dangereux :

- « la dette peut transformer en brigand » ;
- « la dette précède la honte et le déshonneur » ;
- « le crédit est comme l'épine : il blesse ceux qui ont l'habitude de la toucher » ;

- « la dette est comme le tourbillon : s'il est petit, il peut emporter votre écharpe, s'il est grand, il peut démolir votre maison » ;
- « le crédit ressemble à la figue : c'est beau à voir, mais l'intérieur est plein de fourmis ».

Le recours au crédit n'est donc pas un acte qui s'insère dans une logique d'investissement (achat de matériel agricole par exemple) ; c'est le plus souvent le seul moyen pour faire face à des obligations sociales ou familiales, ou tout simplement survivre jusqu'à la prochaine récolte.

Les pratiques de crédit informel sont fortement liées aux relations sociales

— Les prêts sont réalisés à l'intérieur du lignage ou entre deux personnes de lignage différent mais où la relation lignagère entre en ligne de compte.

Le crédit informel a lieu dans un espace relativement restreint (souvent le village) entre deux individus (le prêteur est une personne et non un organisme ou une institution) se connaissant : les relations de voisinage ou de parenté permettent d'exercer une pression sur l'emprunteur. En cas d'urgence, on cherche d'abord une aide auprès des membres du lignage pour l'emprunt, mais cela ne veut pas dire que le prêt soit gratuit.

Ainsi, la relation entre deux individus engage en réalité la famille ou le lignage. Une personne qui ne paie pas ses dettes menace un équilibre social : tous les moyens de pression sont bons pour qu'elle s'en acquitte (vente ou réquisition des rizières, mise au ban du village...). A l'opposé, dans ses relations avec la banque, institution qui est, aux yeux des paysans, apparentée à l'Etat, l'individu se sent d'autant moins lié que le passif d'impayés à un organisme bancaire est lourd dans son village.

— Les prêts sont réalisés entre personnes appartenant à des groupes socio-économiques différents (entre paysans plus ou moins riches, entre paysans et commerçants ou paysans et collecteurs). La carence d'un système de crédit formel a encouragé le développement de ce type de relations.

Certaines catégories de prêteurs sont faciles à identifier : des commerçants, des collecteurs ; ils sont d'origine malgache,

chinoise (sur la côte Est) ou indo-pakistanaise (Centre et Ouest du pays). L'épicerie du village malgré l'habituelle pancarte (« *ttsy manao trosa anio* » « on ne fait pas crédit aujourd'hui ») est souvent obligée de faire crédit pour vendre et subsister ; et il arrive même que ce prêt soit sans intérêt.

Actuellement, on observe, dans certaines régions agricoles plus prospères, un circuit plus complexe : des villageois servent d'intermédiaire à un de leur parent citadin qui "place" ainsi son argent dans le circuit usuraire ⁽²⁾.

Au sein de la paysannerie, la typologie des prêteurs et emprunteurs est beaucoup plus difficile à établir ; on ne peut déterminer un seuil de ressources monétaires à partir duquel un paysan riche va se transformer en usurier. Certaines personnes empruntent parce qu'elles savent qu'elles auront la capacité de prêter à leur tour. Des enquêtes réalisées dans un village du Vakinindiana (Antsamaina, à une quarantaine de kilomètres d'Antananarivo) révèlent que 53 % des ménages prêtent et empruntent de l'argent ou du paddy, 11 % empruntent seulement, 7 % prêtent seulement et 29 % restent en dehors du circuit.

— Le crédit informel contribue à renforcer la hiérarchie sociale. Par exemple, à travers les cérémonies, le système d'inégalité et de domination est élargi : dans l'ensemble méridional, région d'élevage, les cérémonies (circoncision, *savatsy*, funérailles etc.) sont la principale source d'endettement. En effet, « les ancêtres sont exigeants » (Delcroix, 1990) : pour s'attirer leur bienveillance, il faut sacrifier beaucoup de bœufs ; ceux qui ne s'exécutent pas s'exposent à de graves représailles (la maladie, la mort). Les riches éleveurs, « aident » les pauvres en leur « donnant » des bœufs : les pauvres deviennent ainsi leurs clients et fournissent en contrepartie du travail gratuit ; l'échange est inégalitaire, c'est-à-dire que le travail fourni en contrepartie des bœufs donnés inclut une forte rémunération du prêt. C'est le principal moyen de reproduction de la richesse et de la dépendance. F. Delcroix décrit très minutieusement ce mécanisme dans un village Sakalava du Menabe, où la riziculture a pris le

(2) A la BTM, la rémunération des dépôts à vue est de 2 %, pour les dépôts à terme de 14 % pour un an jusqu'à 17 % pour plus de 5 ans.

pas sur l'élevage : la terre irriguée sert de gage aux prêts de bœufs ; le prêteur s'approprie cette terre si l'emprunteur n'arrive pas à rembourser ses bœufs selon les modalités imposées par le prêteur.

Ce système d'acquisition de la terre est répandu : C. Blanc-Pamard l'a décrit dans la région du lac Alaotra où les prêts usuraires « s'accompagnent d'une mise en gage des parcelles » (Blanc-Pamard, 1987).

Un crédit à court terme

Le crédit informel est presque toujours un crédit à court terme (quelques mois maximum) qui dure le temps de la campagne agricole ou jusqu'à la récolte du produit qui rapporte le plus d'argent (par exemple le café dans certaines régions de la côte est).

— Le crédit informel est un crédit à la consommation dans la plus grande partie des cas. C'est souvent un crédit d'urgence pour faire face à des dépenses exceptionnelles liées à la maladie ou à la mort. C'est aussi un crédit pour tenir les derniers mois ou les dernières semaines de soudure : on empruntera alors de l'argent pour acheter de la nourriture et des produits de première nécessité ou on empruntera du paddy, voire du manioc.

— Le crédit est rarement utilisé pour la campagne agricole, sauf dans certaines régions où le surplus dégagé est important et où le crédit « institutionnel » a été un élément indispensable du système de production : par exemple, pour la mise en valeur de la plaine rizicole de la Basse Betsiboka (Dubourdieu, 1986). Après la quasi-disparition du crédit bancaire BTM, les paysans se sont tournés vers le secteur informel pour le financement de la campagne ; les taux d'intérêts varient de 70 % à 100 % pour la durée du prêt (qui est de quelques mois).

— Pour certaines activités artisanales, le recours au crédit est indispensable : par exemple pour la fabrication de charbon de bois, les petits charbonniers indépendants achètent le bois d'une parcelle avec de l'argent prêté par un « patron » (nom donné aux grands charbonniers) et s'engagent pour le remboursement à lui livrer toute la production de charbon de bois à un prix inférieur à celui pratiqué couramment.

Le crédit est cher et les formes de remboursement très variées

— Le prêt d'argent à rembourser en argent : les taux sont très variables et ne sont pas toujours liés à la durée du prêt. Ce sont plutôt des commissions fixées en fonction du montant du prêt, et selon le risque (aux yeux du prêteur). Par exemple un emprunt de 10 000 FMG sera remboursé 15 000 FMG cinq mois plus tard (taux de 120 % par an) mais la durée peut être fixée à trois mois ce qui nous amène à un taux de 200 %. Le montant doit être remboursé en une seule fois. Les prêts en argent, par exemple, sont d'un montant assez peu élevé au regard du banquier (10 000 à 20 000 FMG, parfois 40 à 50 000 pour les crédits de campagne).

— Le prêt d'argent à rembourser en produit (café, riz) : ce type de prêt est souvent pratiqué par les commerçants-collecteurs ; l'intérêt est compté dans le prix du produit : par exemple, le café sera acheté à 750 FMG le kilo alors que le même commerçant paie 1 000 FMG le kilo chez les autres producteurs. La vente de la récolte sur pied est aussi couramment pratiquée dans des conditions similaires.

— Le prêt de riz à rembourser en riz : le paddy emprunté est remboursé à la récolte. Le plus souvent, pour une *soubika* (panier) empruntée, on doit en rembourser deux (ou parfois plus). Selon les régions, les prêts de riz à l'intérieur d'une même famille sont gratuits ou soumis à intérêt. Tout dépend alors du lien de parenté, de la quantité demandée et de la durée du prêt jusqu'à la récolte. Un autre type de prêt en nature est pratiqué : une *soubika* de manioc est remboursée par la même *soubika* remplie de riz (donc de valeur plus importante).

Les garanties demandées

L'arrangement entre prêteur et emprunteur est verbal, et se conclut éventuellement devant des témoins et un garant. Des garanties matérielles peuvent être demandées, d'une valeur infiniment plus élevée que le prêt : par exemple une machine à coudre d'une valeur de 150 000 FMG est mise en gage chez le prêteur pour un crédit de 10 000 FMG pour un mois. Au bout

d'un mois, l'emprunteur doit rembourser 15 000 FMG ; s'il n'y arrive pas, il peut reporter l'échéance au mois suivant, ce qui porte la somme à 22 500 FMG (capital et intérêts sont intégrés dans le calcul). Il n'est pas rare que des familles perdent des biens aussi précieux pour des emprunts faibles au départ ⁽³⁾.

La mise en gage des rizières est aussi fréquente :

- la rizière est exploitée par le prêteur jusqu'au remboursement (dans ce cas l'intérêt correspond à l'exploitation de la terre) : c'est le *varo-mody* (littéralement, cela signifie le commerce qui peut revenir à la maison) ; cette transaction se passe à l'intérieur de la famille.
- au-delà d'un certain délai, si le remboursement n'est pas effectué, le prêteur s'approprie la rizière *varo-maty* (le commerce mort, donc la rizière est définitivement perdue). Cette situation est fréquente, elle permet notamment aux plus riches d'agrandir leur domaine. Par exemple, dans un village de l'Itasy, des migrants betsileo ont réussi, grâce à leur activité usuraire, à se placer dans le groupe des plus gros propriétaires paysans ⁽⁴⁾ (possédant plus de 5 hectares).

Quand il faut gager une rizière, un arrangement familial est d'abord recherché pour que la terre reste dans le lignage. Si aucune solution n'est trouvée, l'emprunteur s'adresse alors à l'extérieur.

Le crédit informel est un système très souple, autant dans les types d'emprunt que dans les modalités du prêt. Le crédit est disponible sur place et immédiatement, sans restriction quant à sa destination (achat de médicaments, frais de funérailles etc.). Mais le coût exorbitant du crédit informel bloque toute accumulation pour l'emprunteur, quand il ne le précipite pas dans la misère.

- (3) A Antananarivo, une jeune femme nous a même montré assez fièrement ses bijoux en or qu'elle acquérait de cette manière (par exemple une paire de boucles d'oreilles en or pour un prêt de 4 000 FMG, soit environ 13 FF en 1991).
- (4) En excluant bien sûr les grands domaines, autrefois occupés par les colons.

Des organisations traditionnelles peu développées

A la différence d'un certain nombre de pays d'Afrique de l'Ouest, il n'existe pratiquement pas à Madagascar d'organisations traditionnelles d'épargne et de crédit du type tontine (les tontines sont « des associations financières créées entre des personnes qui décident de verser une somme déterminée à des intervalles fixés ; les sommes ainsi cotisées sont à tour de rôle reversées à chaque membre de l'association » (Lelart, 1984). Les organisations s'apparentant le plus à ces tontines, les associations d'entraide, conservent une vocation de caisse de secours.

Les associations d'entraide

Ce sont des groupements de femmes ou d'hommes qui, à l'échelle d'un village, cotisent en argent ou en nature (en paddy) ; la caisse de solidarité ainsi créée est utilisée en cas de maladie ou de décès dans la famille d'un des membres de l'association.

— ainsi, dans un village des Hautes Terres (au nord d'Ambositra), quatre associations traditionnelles regroupant chacune une vingtaine d'hommes collectent du paddy au moment de la récolte (120 kilogrammes par membre). Ce paddy est déstocké si des événements familiaux graves surviennent dans une famille (par exemple un décès, les funérailles sont très coûteuses car il faut nourrir de nombreux invités). Actuellement, ces caisses sont transformées en une sorte de grenier commun pour faire face à la soudure (ce qui est un signe de dégradation de la couverture alimentaire, puisque les villageois n'avaient pas besoin autrefois de ce système) ; en stockant du paddy à la récolte, on évite de le vendre (et d'en emprunter par la suite) ou de le consommer trop rapidement.

— dans la région de Manakara (Ambila), l'assemblée des femmes mariées (*alam-biavy*) a créé des caisses d'épargne et de crédit ; cette assemblée constitue à l'échelle du village un contre-poids au pouvoir politique traditionnel des hommes ; la caisse est alimentée par des cotisations mensuelles modiques, collectées par la *sefom-biavy* (chef des femmes). L'argent est utilisé comme caisse de secours (maladie, décès), mais aussi, ce qui est plus original, comme caisse de crédit, sur un modèle qui s'apparente

aux tontines (Randriamarolaza L.P, 1990). Cet exemple n'est pas unique, mais ce type d'organisation est loin d'être répandu.

Les caisses villageoises de Nangaka (région d'Arivonimamo)

Ce *fokontany* ⁽⁵⁾, riche, a créé des structures financières (Andramamapionona, 1990). La genèse de cette organisation est originale. L'insécurité, et notamment les vols de récoltes sur pied étant devenus très fréquents, les villageois ont institué un *dinam-pokolona* (règlement interne au *fokonolona*) imposant de fortes amendes aux maraudeurs ; une fraction de ces amendes va dans la caisse du *fokontany*, mais la plus grande partie alimente une caisse villageoise (c'est une procédure que l'on retrouve couramment). L'utilisation qui est faite de l'argent est par contre inhabituelle : afin de le faire fructifier et sur les conseils avisés des *Fifohazana* (mouvement du Réveil de l'Eglise Protestante), le *fokontany* a décidé d'utiliser ce capital comme fonds de crédit aux villageois. Les prêts varient de 20 000 à 50 000 FMG, et sont attribués aux enchères, c'est-à-dire à celui qui offrira la plus forte rémunération de l'argent : les taux d'intérêt annuels en 1990 varient de 72 à 120 %. Ce sont des prêts à court terme (environ 6 mois) et les intérêts sont remboursés tous les mois alors que le capital est remboursé au terme. Aucune garantie matérielle n'est demandée, c'est donc la pression sociale qui est jugée la plus efficace. Les bénéfices retirés de cette entreprise lucrative sont affectés aux dépenses collectives : réparations de l'école, réceptions administratives etc. Nous sommes assez loin des caisses de solidarité : l'objectif n'est pas de faire du crédit meilleur marché que dans le circuit usuraire (et les enchères pratiquées donnent une idée de ce que peuvent être les taux sur ce marché) mais de trouver une source de financement pour la collectivité locale, qui, dans l'organisation administrative actuelle, ne dispose pratiquement d'aucune ressource.

(5) *Fokontany* : plus petite unité administrative territoriale composée d'un ou plusieurs villages.

Ces rares exemples soulèvent une question. Comment expliquer la quasi-absence d'organisations locales qui pourraient entamer le monopole des usuriers ? Quelle est la part liée à l'organisation sociale, quelle est la responsabilité de l'encadrement (au sens large, y compris la banque) qui a créé des structures mutuelles et coopératives qui souvent ont fait faillite ?

Le crédit informel est le crédit qui « sauve la vie », selon l'expression de ses utilisateurs ; mais le prix de ce « sauvetage » est élevé et précipite souvent les paysans dans la spirale de l'endettement et de l'appauvrissement. Le coût dissuade les paysans d'y avoir recours pour les activités productives. Mais la banque est-elle capable de combler ce vide ?

Le crédit formel

Une banque pour le développement rural

Un modèle hérité de la colonisation

L'histoire du crédit agricole institutionnel à Madagascar présente beaucoup de points communs avec les autres pays d'Afrique Noire colonisés par la France.

L'idée remonte à 1926 : les autorités administratives souhaitent étendre à l'Afrique le système de crédit agricole alors en vigueur en métropole : système mutualiste, privé (fonctionnant à partir du capital des sociétaires) où l'Etat intervient très peu. En 1931, est créée à Madagascar la Caisse Centrale de Crédit Agricole, qui s'appuyait sur deux réseaux de Caisses mutuelles locales : les caisses pour colons de statut européen et celles pour les indigènes. Si le crédit a été utile pour les colons, les paysans malgaches par contre en ont très peu profité (de 1931 à 1950, 3 % du montant total des crédits ont bénéficié aux paysans malgaches). La lourdeur des procédures et l'inadéquation des garanties demandées (notamment garanties foncières) bloquent l'accès des paysans au crédit.

En 1950, le Crédit de Madagascar remplace le Crédit agricole. En 1958, il s'efforce d'implanter en milieu rural un réseau mutualiste sous la forme de « sociétés de crédit agricole mutuel », les SCAM. Chaque SCAM regroupe environ 10 personnes, les prêts sont proportionnels au capital social (elles peuvent

emprunter jusqu'à 5 fois leur capital) et la caution solidaire est appliquée. La réussite de ce système est incontestable au lac Alaotra, grande région rizicole où l'encadrement est dense et où la création des SCAM a été progressive et bien suivie. Malgré ces résultats satisfaisants au départ, la tentative de généralisation a échoué : une extension trop rapide et incontrôlée à l'ensemble du territoire a conduit à la faillite des SCAM (97 SCAM en 1959 à 406 en 1961, 310 en 1970). Les groupements étaient trop hétérogènes, l'encadrement insuffisant et le système a été mis sous tutelle des autorités politico-administratives. Les artisans de cette faillite ont bien souvent été les usuriers eux-mêmes qui se voyaient dangereusement concurrencés ; ils entraient comme sociétaires dans la SCAM, empruntaient, ne remboursaient pas et précipitaient ainsi l'échec du groupe.

Depuis l'indépendance, des banques spécialisées dans le crédit agricole

La SMIC (Société Malgache d'Investissement et de Crédit) remplace le crédit de Madagascar de 1960 à 1963, puis est elle-même remplacée par la BNM jusqu'en 1973. La BNM, créée peu après l'indépendance, essaie de populariser le crédit bancaire (à travers le crédit rural, le crédit populaire et le crédit industriel). La BNM lance les PCAI, petit crédit agricole individuel : grâce à un effort de décentralisation et un relais assuré par les agents d'encadrement rural, la BNM arrivait en 1976 à traiter plus de 40 000 dossiers de crédit agricole. Cependant, l'autosatisfaction dont ont fait preuve les banquiers en décrivant ces réalisations paraît un peu exagérée : avec une population de 8 millions d'habitants à 80-90 % rurale, les 40 000 dossiers de crédit agricole ne font pas la preuve éclatante « d'une véritable démocratisation du crédit au niveau de la masse paysanne » (BTM, 1988). L'extension du PCAI fut limitée :

- par l'absence de ressources financières de la BNM (qui ne collectait que très peu d'épargne) ;
- par la lourdeur des procédures bancaires souvent inaccessibles aux paysans : il fallait constituer un dossier de financement exposant la rentabilité du projet, le présenter et le défendre, fournir un certain nombre de documents administratifs etc. ;

- par la restriction aux zones encadrées, bénéficiant des services de vulgarisation. Déjà à cette époque, le problème des structures intermédiaires se pose : quel relais la banque peut elle trouver pour la distribution et le recouvrement du crédit ? La BNM a expérimenté avec plus ou moins de bonheur plusieurs collaborations : avec les SCAM ou avec des petites mutuelles, avec les coopératives (qui étaient souvent des coopératives de commercialisation), avec les sociétés d'aménagement et avec les communes rurales. La collaboration avec les communes est originale : ces communes seraient les cellules de base du développement. Un comité consultatif local, réunissant des représentants des communes, de la banque et des services spécialisés, analyse les demandes de crédit et les décisions d'octroi. En réalité, ce système est lourd pour la banque et une expérience de décentralisation a été tentée en confiant toute la responsabilité de l'octroi et du recouvrement à la commune. Ce fut un échec total et pourtant, quelques années plus tard, après la Révolution de 1972, cette même formule, généralisée à l'ensemble de l'île, a précipité la faillite du crédit agricole.

En 1977, trois banques commerciales d'Etat sont créées: la BNI, la BFV, la BTM, *Bankin'ny Tantsaha Mpamokatra* (Banque des Paysans Producteurs). La BTM prend donc le relais du crédit rural en lançant le FMR (financement du monde rural) qui est un véritable crédit de masse. Les élus des communautés villageoises sont chargés de l'instruction des demandes de crédit, du déblocage des fonds et du recouvrement des prêts accordés ; en cas d'impayés, la sanction était collective, c'est-à-dire que tout le village était fermé au crédit. De 1977 à 1978, 4,7 milliards de FMG ont été débloqués : or, le taux de recouvrement étant très faible (les élus étant toujours plus diligents à distribuer le crédit qu'à le faire rembourser), la majorité des villages ont été fermés au crédit, pénalisant ainsi les bons payeurs.

En 1980, sans abandonner le FMR, la BTM lance les crédits ODRI (opération de développement rural intégré) qui sont accordés à des paysans "pilotes" encadrés par des organismes de développement régional ; ce crédit est à la fois élitiste et coûteux (les frais d'instruction du dossier sont élevés et les taux d'intérêt

faibles). Là aussi, les points communs avec les PCAI des années soixante sont nombreux.

La BTM compte actuellement 70 agences réparties sur l'ensemble du territoire. L'encours de la BTM était d'environ 210 milliards de FMG fin 1989, ce qui la place en tête des banques. 46 % de cet encours concerne l'agriculture, mais ce sont essentiellement des crédits à la commercialisation, concentrés dans certaines régions et sur certaines spéculations (café, vanille, girofle, coton). 2,6 % seulement de cet encours est affecté à la production agricole et moins de 2 % des exploitations ont accès au crédit BTM.

Cela place la BTM dans une situation délicate : elle ne remplit pas sa fonction de développement, fonction qui, jusqu'à présent, l'a préservée de la privatisation. Les autorités politiques, notamment le Ministère de l'Agriculture, bousculent la « banque des paysans producteurs » afin que ses activités aient un rapport plus étroit avec son nom. A l'extérieur, ce sont les bailleurs de fonds qui la poussent à se réformer : en tant que banque de développement, elle a accès à des lignes de crédits extérieures (IDA, IFAD, CCCE...); or, la BTM fait peu de crédit à la production agricole et encore moins de crédit rural. C'est pourquoi il y a actuellement de multiples tentatives pour trouver de nouvelles formules qui permettraient enfin aux paysans d'avoir une solution alternative aux usuriers.

Les causes de l'échec

La BTM se heurte à des contraintes communes à beaucoup de banques de développement :

- la banque centrale subit le vent du libéralisme : abandon de toute forme de sélectivité, donc des avantages pour le crédit agricole, et de tout contrôle direct (plafonnement du crédit, encadrement, autorisation préalable).
- les ressources de financement sont insuffisantes : il n'y a pas de réelle politique de mobilisation de l'épargne rurale et les lignes de crédit extérieures ne suffisent pas à couvrir les besoins locaux.

- les procédures de distribution du crédit sont lourdes et compliquées, elles obéissent aux règles de l'orthodoxie bancaire : cela entraîne des coûts d'intermédiation élevés pour la banque et une exclusion d'une grande partie des paysans.
- la question des taux d'intérêt préoccupe beaucoup les financiers et les opérateurs du développement ; le taux varie de 13 à 15 % par an, à peine supérieur à l'inflation qui, selon les chiffres officiels, oscille entre 10 et 15 % par an. Comparés aux possibilités de financement par le crédit informel, les taux d'intérêt du crédit bancaire restent bas, surtout pour le crédit de campagne.
- les marges d'intermédiation dans les opérations sont de 6 à 7 % : or les crédits demandés sont petits par rapport aux frais fixes induits par la gestion d'un dossier. De plus, le taux de remboursement hors-projet est assez faible (66 à 74 %), contre 98 % dans les projets qui bénéficient d'un encadrement adéquat : ces marges ne tiennent pas compte de ce fort pourcentage d'impayés.
- les risques liés à l'activité agricole sont élevés, surtout dans un pays en développement et parfois la rentabilité des projets est trop faible ; l'absence de garanties réelles constitue un obstacle dans le système de financement rural, même si la caution solidaire permet parfois de contourner ce problème.
- les relations entre la banque et le paysan sont perverties : la distance physique, mais aussi sociale entre la banque et le paysan est grande. Les relations sont méfiantes. Pour les paysans, cet argent de la banque est de « l'argent froid » (Bedard, 1986) qui ne provient pas de leur épargne, mais qui « vient du *Fanjakana* », c'est-à-dire de l'Etat ; leurs conditions de vie sont devenues tellement difficiles depuis la crise des années 1980 qu'ils estiment que cet argent leur avait été « volé » et qu'ils le « récupèrent » par le crédit : cette réaction illustre parfaitement l'image que les paysans ont actuellement de l'appareil administratif.

De nouvelles initiatives en matière de crédit rural

Beaucoup de projets de développement créent des volets crédit

Un certain nombre de projets ayant démarré ou amélioré des activités rurales voient leur action bloquée par l'absence d'un système de financement adapté. Ils ouvrent alors un volet crédit (financé par une ligne de crédit extérieure). Ces initiatives créent une sorte de laboratoire d'expérimentation : éloignées de la rigidité des structures bancaires, disposant d'un encadrement « gratuit » (c'est-à-dire dont le coût n'est pas pris en compte dans le coût du crédit), ils sont un lieu d'innovation, notamment en matière d'organisation des paysans en groupements.

La formule la plus simple est celle du crédit en nature sur une filière (pour une production déterminée). Par exemple, la société KOBAMA pour la production du blé et la société MALTO pour l'orge fournissent les engrais et les semences nécessaires à la production et se remboursent (avec l'intérêt) sur la récolte, car ils ont le monopole de la commercialisation. En réalité, ce monopole tient toujours pour l'orge de MALTO (l'orge est utilisée pour la fabrication de bière par la STAR, seule société sur ce marché), mais il est sérieusement battu en brèche pour le blé de la KOBAMA : des meuneries privées s'installent et le blé commence à entrer dans la consommation familiale en période de soudure ; le recouvrement des crédits devient ainsi plus difficile pour la KOBAMA qui ne maîtrise plus totalement l'écoulement de la production.

Les groupements de crédit à caution solidaire

De plus en plus de projets de développement substituent les actions auprès des individus à celles auprès des groupements : le travail avec des groupements allie économie d'échelle pour le projet et structuration du milieu paysan. Les groupements de crédit à caution solidaire permettent :

- de diminuer les frais de gestion des dossiers,
- de fournir à la banque une garantie efficace qui est la caution mutuelle : le groupement rembourse la totalité des sommes

empruntées, faute de quoi l'accès à de nouveaux crédits lui serait interdit ; il couvre les éventuelles défections d'emprunteurs, plus souvent en faisant jouer la pression sociale que la solidarité (le groupement ne rembourse pas à la place de l'emprunteur défaillant, mais a les moyens de lui faire trouver de l'argent, même si c'est au prix de la vente d'une rizière).

Les meilleures chances de succès se rencontrent chez les groupements dont les adhérents présentent les caractéristiques suivantes :

- une certaine homogénéité sociale et socio-économique au sein du groupement,
- une coïncidence des lieux de résidence ou d'exploitation,
- un intérêt économique réel à peu près identique.

Une forme particulière de groupement : les greniers communs villageois

Les paysans stockent à la récolte une certaine quantité de paddy dans un local fermé et la banque se sert de ce stock comme garantie d'un prêt en argent de la BTM ; le paddy est déstocké en période de soudure : si les paysans ont remboursé leur crédit, ils récupèrent le paddy, sinon la banque le saisit. Ce système évite aux paysans de vendre leur récolte à bas prix pour avoir des liquidités, mais il n'est efficace que si les paysans sont excédentaires en paddy (c'est-à-dire qu'ils n'ont pas besoin de ce paddy pour leur consommation familiale) ou s'ils peuvent faire une activité rentable avec l'argent du prêt (artisanat ou culture de contre-saison).

Cette fonction crédit que remplissent des projets pallie localement les problèmes de financement, mais détourne ces opérateurs de leurs objectifs techniques, et aboutit à une substitution banque-projet qui n'est pas viable à long terme (surtout que le projet, par définition, a une durée de vie limitée). C'est pourquoi des accords sont (assez laborieusement) conclus avec la BTM pour que la banque assure la partie crédit. Par ailleurs, il n'existe actuellement aucun cadre juridique pour ce type d'intervention.

Les projets à vocation épargne-crédit : alternative ou relais pour la BTM ?

Actuellement, seulement deux organisations se sont spécialisées dans l'épargne-crédit non lié à une opération productive menée par le projet : le CIDR (Centre International de Développement et de Recherche) qui intervient dans la vallée de la Basse-Betsiboka près de Mahajanga. et TSIMOKA-AVEAMM ⁽⁶⁾ (association de valorisation et d'aménagement de la vallée de la Moyenne Mania).

L'objectif est de créer un réseau de mutuelle d'épargne-crédit. Les groupements se constituent sur une base familiale le plus souvent ; une épargne de départ obligatoire est redistribuée sous forme de crédit à l'intérieur du groupe selon des critères et à un taux d'intérêt que définissent les adhérents. La ligne de crédit extérieure (argent provenant de l'organisme d'encadrement) n'intervient que plus tard et tant que les fonds propres de la mutuelle ne pourront couvrir la demande en crédit.

Conclusion : une politique de crédit rural qui se cherche

Contrairement à la plupart des banques de développement de plusieurs pays africains (à l'exception du Mali et du Burkina-Faso), la BTM n'est pas en faillite ; mais son intervention en matière de crédit rural est des plus limitées. Ce rôle ne peut être assumé par les banques commerciales qui se limitent aux activités les plus rentables et les moins risquées. La restructuration actuelle de la BTM peut-elle réellement aboutir à la création d'un système souple, décentralisé où les paysans ne sont pas de simples clients de la banque, mais sont associés aux processus de décision ? L'espace de concurrence entre le crédit formel et informel ne couvre, pour l'instant, que les crédits à la production ; la différence énorme de taux d'intérêt entre les deux systèmes

(6) L'association Tsimoka est née d'une scission de l'AVEAMM et c'est elle qui continue actuellement l'essentiel des opérations de crédit. Depuis quelque temps, l'épargne est associée au crédit grâce à la mise en place de coffres-forts villageois.

devrait faire passer au second plan les tergiversations actuelles sur les trois ou quatre points de taux d'intérêt supplémentaire qui seraient nécessaires au crédit formel pour être rentable : la variation du taux d'intérêt d'un crédit court terme entre 14 et 20 % est secondaire pour le paysan. Dans la plupart des cas, pour le paysan, l'essentiel est d'avoir le crédit à temps, selon une procédure souple et accessible.

Contrairement à une opinion répandue, les crédits formel et informel ne remplissent pas tout à fait les mêmes fonctions. Mais l'amélioration du système de crédit formel aura quand même un effet indirect sur l'usure en permettant une augmentation de la productivité agricole. La diminution de la pression usuraire nécessite aussi la création d'un système « d'assurance sociale » souple et adapté, par exemple la mise en place de petites mutuelles ou de caisses de solidarité.

Bibliographie

- Andriamampionona A., 1990. *Nangaka, un fokontany riche dans la région d'Arivonimamo. Approche géographique*. Mémoire de CAPEN, Antananarivo, 126 p.
- Andriamarolaza L.-P., 1990. « Le marché financier informel en milieu rural malgache », *Communication au séminaire MINAGRI-FAO d'Antsirabe*. 25 p.
- Bedard G., 1986. « Argent chaud et argent froid ». *Cahiers de l'UCI* n° 7.
- Blanc-Pamard C., 1987. « Systèmes de production paysans et modèle rizicole intensif : deux systèmes en décalage. L'exemple des riziculteurs de la SOMALAC sur les Hautes Terres Centrales de Madagascar ». *Cahiers Sciences Humaines*, vol. XXIII, n° 3-4, p. 507-531.
- BTM, 1988. *Le crédit agricole à Madagascar*, Net Service, Antananarivo, 174 p.
- Chamoux M.-N., 1990. « Ruses du prêteur, ruses de l'emprunteur : les difficultés du crédit invisible ». *Communication à la table ronde "Le crédit rural en Mésoamérique"*, 20 p.
- Chapus G.-S., Ratsimba E., 1958. *Histoire des Rois*, tome IV, p. 458-459.

- Delcroix F., 1990. Des ancêtres exigeants. L'ostentation cérémonielle comme échange inégalitaire au profit des plus riches chez les Sakalava du Menabe. ERA Tuléar, 11 p.
- Dubourdieu L., 1986. Gens de riz dans la Basse Vallée de la Betsiboka : société sans espaces ou espace sans cadre ? *Recherches pour le développement*, série SHS, n° 2, p 143-194.
- Lelart M., 1984. « L'épargne informelle en Afrique ». *Communication au séminaire sur les politiques financières nationales et la formation du capital en Afrique*, Le Caire, 35 p.