

# Capitalisation d'expérience SEPOP

Janvier 2025

AGRICORD



## Fifatantsaha : un service financier qui consolide les services économiques et sociaux des OP

Fifatantsaha est un service financier des OP à Madagascar qui facilite l'accès au financement et renforce les services économiques et sociaux des producteurs.

*Cette fiche est issue du partage d'expériences entre agri-agences et OP partenaires, mené en 2023-2024, dans le cadre d'un processus de capitalisation du programme de renforcement des capacités de services et de plaidoyer des organisations professionnelles agricoles en Afrique et en Amérique latine (SEPOP).*

### Contexte de la capitalisation

Lancé début 2023, le processus de capitalisation a impliqué trois groupes de travail thématiques axés sur les actions de résilience et le changement climatique, la formation des leaders paysans, et le soutien économique & l'accès au financement pour les organisations paysannes. L'objectif étant d'approfondir les connaissances dans ces domaines, d'identifier les bonnes pratiques et d'étendre le processus à toute l'alliance AgriCord. Ce travail de capitalisation a été accompagné par un consultant externe qui a fourni des orientations techniques et méthodologiques afin de garantir la durabilité et l'extension du cadre de capitalisation au-delà des actions du projet.

C'est dans ce contexte que cette fiche de capitalisation a été réalisée. Elle s'adresse à l'ensemble des membres de l'Alliance AgriCord ainsi qu'à ses partenaires, afin de partager des enseignements clés, des pratiques inspirantes et des outils transférables pour enrichir les efforts collectifs en faveur du développement rural.

# Fifatantsaha

*Un service financier des OP à Madagascar qui facilite l'accès au financement et renforce les services économiques et sociaux des producteurs*

## 1. LE CONTEXTE ET LES ACTEURS IMPLIQUÉS

<b>Éléments de contexte</b>	<p><b>Economie et population (2023)</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• 30 millions d'habitants dont 80% en milieu rural</li><li>• 50% de la population &lt; 20 ans</li><li>• 81% de la population &lt; seuil de pauvreté</li><li>• Malnutrition (chronique et aigüe) très élevée : 33% = 10ème plus élevé d'Afrique</li></ul> <p><b>Agriculture</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Grande superficie de terres arables, diversité de conditions agro climatiques</li><li>• 80% de la population active, 26% du PIB national</li><li>• Exploitation atomisée (0,7ha en moyenne par exploitation), rendement faible, revenu des producteurs très bas,</li><li>• Secteur en cours de structuration</li><li>• Infrastructures insuffisantes et/ou obsolètes</li><li>• Très faible niveau d'utilisation d'intrants</li><li>• Faible adoption des nouvelles technologies, mode de production traditionnel</li><li>• Très peu de transformation Difficulté d'accès au financement</li></ul> <p><b>Social</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Habitude dans la solidarité face à diverses situations sociales (condoléances, moment de grâce, ...)</li><li>• Lien social renforcé avec les rencontres fréquentes : les habitants du village se connaissent</li></ul>
-----------------------------	--

## 2. POURQUOI AVOIR MENÉ CETTE EXPÉRIENCE ?

<b>Types d'OP concernées,</b> principales fonctions assurées par l'OP	<ul style="list-style-type: none"><li>• Services techniques : conseil, formation, expérimentation</li><li>• Services économiques : approvisionnement, commercialisation</li><li>• Services plaidoyer politique</li></ul>
<b>Enjeux en termes de AEAF</b>	Dès le début de son intervention à Madagascar dans les années 1990, Fert a accompagné le développement de Comités locaux d'épargne et de crédit (CLEC) en parallèle du développement de comités locaux d'approvisionnement et de collecte (CLAC) et de comités locaux d'intensification des cultures (CLIC).

	<p>Les CLEC (informel) ont donné naissance à CECAM, un réseau de 200 caisses de microfinance mutualiste (formel) autonomisé vers 2005 et toujours fonctionnel.</p> <p>A partir de 2006 et jusqu'en 2017, Fert et Fifata se sont ensuite investis dans la mise en place de fonds régionaux de développement agricole (FDAR/FDA) dans le cadre de la politique voulue par l'Etat (cf. capitalisation AFDI qui a aussi accompagné des FDA en partenariat avec réseau SOA).</p> <p>Avec le développement du réseau CECAM et des FDAR, le soutien à des formes plus simples de financement par l'épargne des producteurs avait peu à peu disparu du champ des services des OP membres de Fifata. Mais constatant les limites de ces deux dispositifs de financement (procédures complexes, durée d'instruction des demandes, ...) le besoin de promouvoir les GVEC s'est à nouveau fait ressentir.</p> <p>Le service GVEC permet à la fois :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• aux producteurs d'avoir accès à un financement plus facilement et en temps voulu pour l'approvisionnement en intrants et le fonctionnement de leur exploitation agricole.</li> <li>• aux OP de base et communales de consolider leurs services d'approvisionnement en intrants (semences, santé animale, ...) grâce au paiement de ces services par les producteurs et de renforcer leur modèle économique.</li> </ul>
--	---

### 3. QUELLES ONT ÉTÉ LES GRANDES ÉTAPES DE CETTE EXPÉRIENCE ?

Etape 1 (2018-2021)	
<b>Objectif de l'étape 1</b>	Relancer des services d'épargne et de crédit villageois dans les régions Analamanga et Itasy pour faciliter l'accès aux services d'approvisionnement (intrants, vaccination, ...) développés en parallèle par les OP
<b>Activités menées</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sessions d'information auprès des groupements paysans sur les GVEC</li> <li>- Visite échanges auprès de groupements d'autres régions mettant en œuvre ce service</li> <li>- Accompagnement à la mise en place de GVEC : définition des règles, mise en place des outils, ...</li> <li>- Dotation de matériels : caissette, cadenas, 3 sacs/cuvettes (part, social, et pénalité), 1 carnet par membre, cahier d'enregistrement, stylos ou tampon (Environ 200 000 Ar, dont 60 000 Ar subventionnés)</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Suivi et accompagnement : pour l'enregistrement dans les cahiers des comptes, gestion des conflits, partage des parts à la fin du cycle, ...</li> </ul>
<b>Acteurs mobilisés</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Un cadre de Fert ayant déjà des expériences sur les GVEC ;</li> <li>- Les conseillers agricoles de proximité et les cadres Fert des régions Analamanga et Itasy</li> <li>- Les membres des groupements volontaires des régions Analamanga et Itasy à travers des visites échanges</li> <li>- Commission Finance du groupe Fifata intégrant les élus des régions adoptant encore le service GVEC (Amoron'i Mania, Bongolava)</li> <li>- Conseillers techniques/chargé de projet Fert</li> </ul>
<b>Financements mobilisés</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dans le cadre du projet Protana financé par l'Union Européenne et repris par AFD</li> </ul>
<b>Etape 2 (2021)</b>	
<b>Objectif de l'étape 2</b>	<p>Réaliser un bilan du service d'épargne et de crédit villageois pour :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>i) tirer un bilan de fonctionnement des GVEC sur l'accompagnement du Groupe Fifata ;</li> <li>ii) étudier le rôle d'éducation financière auprès des ménages agricoles et les changements apportés ;</li> <li>iii) évaluer le lien entre le système de GVEC et les IMF et l'institutionnalisation en général.</li> </ul>
<b>Activités menées</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Réunion de cadrage avec le cabinet prestataire</li> <li>- Revue documentaire</li> <li>- Collecte de données</li> <li>- Analyse / rapportage dont atelier de restitution et d'échanges sur les principales recommandations : <ul style="list-style-type: none"> <li>o Promouvoir la multiplication des GVEC plutôt que leur regroupement à des niveaux d'organisations supérieurs</li> <li>o Favoriser la mise en relation des GVEC avec les CECAM</li> <li>o Définir un positionnement vis-à-vis du RPGEM (réseau des promoteurs des Groupes d'Epargne à Madagascar)</li> </ul> </li> <li>- Renforcement de capacité des équipes conseillers agricoles de proximité par rapport aux recommandations et retours du bilan</li> </ul>
<b>Acteurs mobilisés</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 1 cabinet prestataire</li> <li>- Membres des groupements ayant développé le service</li> <li>- Conseillers agricoles de proximité et cadres des OP</li> <li>- Commission finance de Fifata</li> <li>- Conseillers techniques et chargé de projet Fert</li> </ul>
<b>Financements mobilisés</b>	
<b>Etape 3 (2022 – 202...)</b>	

<b>Objectif de l'étape 3</b>	Consolidation, extension géographique et pérennisation du service d'épargne et de crédit villageois
<b>Activités menées</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Réunions de la commission Finance de Fifata</li> <li>- Ateliers de partage d'expériences inter-régionaux</li>   <li>- Sessions d'information auprès des groupements paysans sur les GVEC</li> <li>- Visite échanges auprès de groupements d'autres régions mettant en œuvre ce service</li> <li>- Accompagnement à la mise en place de GVEC : définition des règles, mise en place des outils, ...</li>   <li>- Rédaction de documents supports utiles à l'amélioration des pratiques des OP et à l'accompagnement par les conseillers agricoles (charte du Groupe Fifata, modèle de règlement intérieur, ...);</li> <li>- Développement de supports de formation pour la formation des conseillers et des responsables d'OP</li>   <li>- Ateliers de réflexions et de planification stratégique avec différentes catégories d'acteurs</li> <li>- Appui à la rédaction d'un plan stratégique quinquennale intégrant un volet « financement des OP et des services » ;</li>   <li>- Réalisation d'un travail de capitalisation sur Fifatantsaha avec pour objectif de : <ul style="list-style-type: none"> <li>i) Résumer la démarche de mise en place du service en mettant en avant la spécificité du « Fifatantsaha » par rapport à d'autres outils similaires ;</li> <li>ii) Recueillir des informations quantitatives et qualitatives sur l'utilisation des fonds empruntés, en particulier sur le capital redistribué à la fin du cycle. Une attention particulière sera portée à l'analyse de l'utilisation des fonds sociaux et à l'identification des opportunités de son utilisation pour des actions encore plus structurantes, par exemple la mise en place d'une assurance santé pour les membres ;</li> <li>iii) Élaborer un modèle économique simple illustrant la contribution du « Fifatantsaha » au portage des services au sein des OP, basé sur les pratiques actuelles des membres. Un travail d'analyse des coûts et des bénéfices du « Fifatantsaha » sera donc réalisé dans cette partie.</li> </ul> </li> </ul>
<b>Acteurs mobilisés</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 1 prestataire spécialisé en prestation perlée</li> <li>- Commission Finance du groupe Fifata</li> <li>- Responsable du pôle Formation des leaders paysans de Fifata ;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Elus et cadres des OPR des 12 régions d'implantation de Fifata</li> <li>- Conseillers techniques et chargé de projet Fert</li> </ul>
<b>Financements mobilisés</b>	

## 4. ELÉMENTS QUANTITATIFS ET QUALITATIFS POUR APPRÉCIER LES RÉSULTATS

<b>Quelques résultats quantitatifs</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- De 18 GVEC en 2018 à 50 GVEC en 2021 dans 3 régions. Actuellement plus de 619 GVEC dans 12 régions bénéficiant à 10 080 membres dont près de 47% de femmes et 35% de jeunes</li> <li>- Montant total épargné : 1 857 000 000 Ariary (371 400 Euro)</li> </ul> <p>Les groupements villageois d'épargne communautaire appelés <i>fifatantsaha</i> sont largement plébiscités par les producteurs, les gains directs et indirects sont soulignés par les productrices et producteurs :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- « <i>Fifatantsaha nous permet d'éviter d'emprunter aux usuriers à des taux élevés, ça nous permet d'économiser de l'argent</i> » ;</li> <li>- « <i>Avec fifatantsaha, j'ai pu augmenter mes surfaces mises en culture, j'avais plus de moyens en début de campagne</i> » ;</li> <li>- « <i>Avec fifatantsaha, on peut faire des investissements plus conséquents</i> »</li> </ul>
<b>Quelques résultats qualitatifs</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Favorise le paiement des apports des OP en complément de subventions pour des achats de matériels collectifs (motopompe, ...)</li> <li>- Permet une garantie de remboursement des crédits intrants accordés dans le cadre des services d'approvisionnement des OP</li> <li>- Facilitation de la vente des produits des membres grâce au crédit accordé au « paysan relais commercialisation » de l'OP</li> <li>- Renforcement des services sociaux de l'OP grâce à des crédits à taux zéro en cas de maladie, décès, ... (équivalent à une caisse d'assurance)</li> <li>- Renforcement de la vie associative de l'OP par les réunions fréquentes entre les membres</li> <li>- Accès au service même en période de difficulté (période de soudure)</li> <li>- Réalisation d'investissement pour l'OP (chaise, table, ...) grâce à l'utilisation du fond social à chaque fin de cycle</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Développement de nouveau service aux membres (achat d'arrosoir, ...)</li> <li>- Education financière des membres</li> </ul>
--	--

## 5. APPRENTISSAGES ET LEÇONS

<p><b>Qu'est ce qui fonctionne le mieux ?</b></p>	<p><u>Pour mettre en place des GVEC fonctionnels :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Présence de conseillers agricoles de proximité pour accompagner les OP sur le service GVEC</li> <li>• Des membres géographiquement proches pour se réunir fréquemment</li> <li>• Des leaders paysans qui partagent la même vision de leur OP avec les membres</li> <li>• Le versement d'épargne (part) périodique</li> <li>• La fin de cycle permet de ressentir les efforts déployés et d'utiliser les épargnes dans de nouvel investissement : la fin de cycle est calculée au moment où la majorité des membres ont besoin de sa trésorerie.</li> <li>• Le paiement en nature de la caisse sociale</li> </ul> <p><u>Pour accompagner la mise en place de GVEC :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- S'appuyer sur une demande qui doit émerger de la base</li> <li>- Mobiliser les moyens nécessaires pour accompagner et amplifier cette dynamique (rôle de l'agri-agence)</li> <li>- Mobiliser un expert en finances malgache qui maîtrise les us et coutumes locales ainsi que les politiques d'inclusion financière du pays</li> <li>- Planifier de manière intégrée de tous les services de l'OP (Fifatantsaha et services techniques/économiques) grâce aux conseillers agricoles de proximité</li> </ul>
<p><b>Quelles sont les limites ?</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Faiblesse des montants</li> <li>• Adapté aux plus vulnérables</li> <li>• Tous les membres ont besoin d'argent au même moment (période pluviale)</li> <li>• Il faut éviter les disparités de membres (spéculation monétaire par les classes supérieures)</li> <li>• La présence d'accompagnateur (leader paysan ou technicien) est importante pour le démarrage du service</li> <li>• Eviter les membres ayant accès à plusieurs GVEC (risque de non remboursement)</li> <li>• Il n'est pas conseillé d'utiliser le capital épargné par les membres dans des activités lucratives (risque de perdre le capital et conflit des membres)</li> <li>• Le montant doit toujours être mobilisé/emprunté par les membres pour limiter le risque (il n'y aura que des papiers dans la caissette)</li> </ul>

<p><b>Quelques conseils</b> « si c'était à refaire »</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Partir des ressources endogènes de l'OP</li> <li>- Démarrer progressivement avec un nombre maîtrisé d'OP pour apporter une qualité d'accompagnement des OP par le conseiller</li> <li>- Toujours bien garder la proximité des services aux membres pour garder la confiance</li> <li>- Accompagner les leaders pour mettre des balises et l'application des règlements de gestion</li> </ul>
<p><b>Perspectives</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Etude d'impact/capitalisation des Fifatantsaha sur les autres services des OP</li> <li>- Approfondissement des liens entre Fifatantsaha et les autres dispositifs de financement des OP (FDAR, microcrédit)</li> </ul>