

UNIVERSITE D'ANTANANARIVO
FACULTE DE DROIT, D'ECONOMIE, DE GESTION ET DE SOCIOLOGIE
DEPARTEMENT ECONOMIE
ANNEE UNIVERSITAIRE 2005/2006

Micro-crédit et entrepreneuriat dans un contexte de survie
Le cas des Agriculteurs malgaches
Thèse de doctorat (N.R) en Sciences de Gestion

Présentée et soutenue publiquement par:
Cousin Germain RAVONJIARISON

Sous la direction de:

- Madame Saholiarimanana ANDRIANALY, Professeur de Sciences de Gestion,
Université d'Antananarivo

-Monsieur Patrick VALEAU, Professeur de Sciences de Gestion,

IAE La Réunion

13 Novembre 2006

Composition du Jury :

Madame RAPARSON Emilienne, Professeur, Département Economie, Université d'Antananarivo
Monsieur RAMAMBAZAFY Ralainony, Professeur, Département Anthropologie, Université d'Antananarivo
Monsieur ANDRIANOMANANA Pépé, Professeur Département Economie, Université d'Antananarivo
Madame ANADRIANALY Saholiarimanana, Professeur, Département Gestion, Université d'Antananarivo

REMERCIEMENTS

Je remercie vivement Madame Saholiarimanana ANDRIANALY, Professeur de sciences de Gestion à l'Université d'Antananarivo et Monsieur Patrick VALEAU, Professeur de science de Gestion à l'IAE de La Réunion de m'avoir fait confiance en me laissant traiter ce thème.

Je remercie également le Professeur Michel BOYER, Directeur de l'IAE de La Réunion et tous les membres du GREGEOI pour leur accueil, leurs conseils et leur gentillesse. J'aimerais aussi dire ici le plaisir que j'ai eu à travailler avec ces personnes avec lesquelles j'ai eu des échanges très intéressants, que ce soit à la CECAM, à l'OTIV, à l'Agence Française de Développement, au ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche, à monsieur Jean Jacques CHEIN de la BOA.

Je dédie également ce travail à tous les paysans de la commune rurale de Mahitsy notamment à ceux qui ont bien voulu accepter de travailler avec nous. J'espère que ce travail sera le juste retour des temps, des idées et des échanges qu'ils m'ont faits. Bien sûr, je dédie ce travail à mes proches. Ils savent ce que représentent ces lignes.

Enfin, je souhaite faire une place particulière dans mes remerciements à monsieur Daniel PASQUIER qui a toujours fait preuve de patience et de disponibilité. J'ai envers lui une dette considérable dont je m'acquitte bien modestement en partageant avec d'autres ce qu'il m'a donné.

RESUME

L'objectif principal de cette recherche consiste à identifier la logique de pensée, d'action et de réaction des paysans bénéficiaires du micro crédit. La problématique questionne les conditions contribuant au développement d'une entreprise agricole en étudiant les liens entre le micro crédit et l'entrepreneuriat dans un contexte de survie.

La recherche privilégie une démarche qualitative exploratoire. Elle s'appuie sur une recension documentaire relative à la micro finance et au micro crédit, à l'entrepreneuriat et aux facteurs socioculturels en général et ceux des Malgaches en particulier, des entretiens qualitatifs semi-structurés. Les données ont été recueillies auprès d'un échantillon des bénéficiaires du micro crédit issus de la population rurale malgache.

Les résultats présentés font état des caractéristiques des répondants et du rôle critique de leur milieu, de leur activité, de leurs expériences, de leurs valeurs et de leurs attitudes. Les facteurs économiques, psychologiques et socioculturels identifiés associés au micro crédit et à l'entrepreneuriat sont : le recours au micro crédit pour le financement des activités, la question relative au titre, la commercialisation, le degré de masculinité ou de féminité, le niveau de scolarité, la résistance au changement, la peur pour la prise de risque, l'esprit de résignation, la stratégie de capitalisation. Ainsi, l'interaction complexe de ces différents facteurs peut favoriser ou freiner l'émergence des entreprises performantes.

A la fois expression d'une pensée, d'une action et d'une réaction à une situation de pauvreté, le micro crédit couplé à l'entrepreneuriat apparaît comme un choix délibéré pour certaines personnes, comme un passage obligé pour d'autres qui n'ont pas une autre façon de s'en sortir.

SUMMARY

The main purpose of this research is to identify the thought, action and reaction logic of the farmers who benefited by micro credit. The problem questions the conditions which contribute to the development of a farming business and aims at determining the link between micro-credit and entrepreneurship in a survival context.

The research favours an exploratory qualitative step. It relies on a documentary recension related to microfinance and micro credit, to entrepreneurship and to generally sociocultural factors and in particular those of the Malagasy, half-structured qualitative interviews. The data have been collected from a sample of micro credit beneficiaries from the Malagasy rural population.

The given results report the guarantors' characteristics and the critical role of their environment, their activity, their experience, their values and their behaviours. The identified economic, psychological and sociocultural factors associated with micro credit and entrepreneurship are: resorting to micro credit for financing the activities, the questions related to qualification, marketing, masculinity or femininity degree, education level, resistance to change, fear of risk taking, resignation spirit, capitalization strategy. Thus, the complex interaction of these different factors can favour or put a brake on the emergence of performing companies.

As an expression of a thought, of an action and a reaction on a poverty situation, micro credit coupled with entrepreneurship appear as a deliberate choice for certain people as well as a compulsory passage for others who have no other way of getting out of it.

MOTS CLES

Micro finance, micro-credit, entrepreneuriat, survie, agriculteurs, Malgache, pauvreté, performance, développement, facteurs socioculturels.

KEY WORDS

Micro finance, micro-crédit, entrepreneurship, survival, farmers, Malagasy, poverty, performance, development, sociocultural factors.

TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS	2
RESUME	3
SUMMARY	4
MOTS CLES.....	5
KEY WORDS.....	5
TABLE DES MATIERES	6
LISTE DES TABLEAUX	13
LISTE DES FIGURES	15
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS	17
INTRODUCTION GENERALE.....	19
PARTIE I : THEORIE ET METHODE	30
CHAPITRE I: RATIONNEMENT DU CREDIT, FINANCE INFORMELLE ET MICROFINANCE	32
SECTION 1: RATIONNEMENT DU CREDIT	32
1.1 L'Asymétrie d'information.....	33
1.2 Le modèle de Stiglitz et Weiss (1981) et Williamson (1986, 1987)	35
1.3 Les mécanismes réducteurs	36
SECTION 2: La finance informelle.	39
2.1 Les intervenants du secteur financier informel.....	40
2.2 Les caractéristique de la finance informelle	42
2.3 La Tontine.....	43
Section 3: LA MICROFINANCE	47
3.2 La microfinance comme outil de développement.....	52
3.3 La microfinance et autonomie féminine	53
3.4 La microfinance et le micro crédit	54
3.5 La microfinance et l'entrepreneuriat.....	56
3.6 L'Approche sur la fonctionnalité de la microfinance.....	58

3.7 Les formes juridique et le fonctionnement de microfinance	59
Conclusion du chapitre	64
CHAPITRE 2: L' ENTREPRENEURIAT	65
Section 1: L'Entrepreneur, l'esprit d'entreprise et la création d'emploi.....	65
1.1 L'entrepreneur.....	65
1.2 L'esprit d'entreprise.....	66
1.3 La création d'entreprise.....	67
Section 2: Les modèles	69
2.1 Le modèle de SHAPERO.....	69
2.2 Le modèle de VERSTRAETE	72
2.3 L'Entrepreneuriat et la rationalité limitée	75
2.4 L'Entrepreneuriat en milieu solidaire.....	76
2.5 L'Entrepreneuriat à but non lucratif	77
2.6 La présentation synthétique de recherche en Entrepreneuriat.	79
2.7 L'accompagnement.....	81
Conclusion du chapitre	83
CHAPITRE 3 : FACTEURS SOCIOCULTURELS.....	84
Section 1 : Modèle d'HOFSTEDE	84
1.1 La dimension hiérarchique.....	85
1.2 Le contrôle de l'incertitude	85
1.3 Le degré d'individualisme ou collectivisme	86
1.4 Le degré de masculinité ou de féminité ou les conséquences sociales de l'appartenance au groupe homme ou au groupe femme.	86
1.5 L'Orientation à court / long terme.....	87
Section 2 : Les dimensions socioculturelles	87
2.1 L'action sociale	87
2.2 Le modèle d'Adler	90
2.3 La culture	91
2.4 Les valeurs	91

2.5 Les attitudes	92
2.6 Le comportement	93
Conclusion du chapitre	94
CHAPITRE 4 : ASPECTS METHODOLOGIQUES DE L'ETUDE	95
SECTION 1 : Une démarche inductive	96
1.1 La question d'impact	97
1.2 Les lieux d'enquêtes	98
1.3 Les biais.....	100
Section 2 : Mode de recueil des données.....	101
2.1 Echantillon	102
2.2 Entretien	105
2.3 Observation directe.....	112
Section 3 : L'analyse des données.....	114
3.1 L'organisation des données	114
3.2 L'interprétation	115
Section 4 : La méthode Alceste	117
4.1 Principes généraux	117
4.2 Aspect sémiotique de l'approche Alceste	118
4.3 Quels fonds topiques opérants ?	119
Conclusion de la première partie	123
PARTIE II : LES ETUDES EMPIRIQUES	125
CHAPITRE 5: PRESENTATION GENERALE DU RESULTAT	126
Section 1 : Caractéristiques des répondants	126
1.1 Statistique descriptive de l'échantillon	126
1.2 Prise en compte des variables constitutives de l'échantillon.....	127
Section 2 : Présentation des classes.....	134
2.1 Unités de contextes élémentaires et nombre de classes	134
2.2 Catégorisation des interviewés	137
SECTION 3 : CARACTERISTIQUES DES CLASSES	143

3.1	Caractéristiques de la classe1	143
3.2	Caractéristiques de la classe 2 :	144
3.3	Caractéristiques de la classe 3 :	144
3.4	Caractéristiques de la classe 4 :	145
3.5	Caractéristiques de la classe 5 :	146
SECTION 4 : CLASSIFICATION SELON LES CRITERES DE DIFFERENCIATION DES CLASSES		146
4.1	Critère sexe :	147
4.2	Critère âge :	148
4.3	Critère nombre d'enfants :	150
4.4	Niveau d'éducation :	151
4.5	Classification par activité :	153
Classe		153
Conclusion du chapitre		156
Chapitre 6 : Micro- crédit, entrepreneuriat et survie.		157
Section1 : Micro-crédit, problématique d'adhésion et survie		157
1.1	Analyse des mots pleins :	158
1.2	Micro-crédit, adhésion, sensibilisation.....	162
1.3	Prise en compte des relations intra-classe :	167
1.4	Synthèse.....	173
Section2 : Les éléments de satisfaction surtout chez les jeunes.....		174
2.1	Analyse des mots pleins :	174
2.2	Acquisition des biens, amélioration du niveau de vie, subvenir aux besoins quotidiens.....	177
2.3	Prise en compte des relations intra classe :	181
2.4	Synthèse :	185
Section3 : La problématique des activités agricoles des agriculteurs.....		186
3.1	Analyse des mots pleins :	186
3.2	La riziculture, la culture de contre saison, l'élevage et la commercialisation.....	189

3.3	Prise en compte des relations intra classe :.....	195
3.4	Synthèse.....	200
	Section : Les achats surtout chez les personnes âgées, plus d'enfants et de bas revenus.....	201
4.1	Analyse des mots pleins :	201
4.2	Achats des matières premières agricoles, locations des matériels agricoles, paiement des mains d'œuvre agricoles.....	203
4.3	Prise en compte des relations intra classe :.....	209
4.4	Synthèse.....	214
	Section 5 : Fonctionnement du prêt pour tous les enquêtés.....	215
5.1	Analyse de mots pleins :	215
5.2	Taux d'intérêt, durée et remboursement du prêt.....	217
5.3	Prise en compte des relations intra classe :	222
5.4	Synthèse.....	226
	Conclusion du chapitre	227
	CHAPITRE 7 : SYNTHESSES GENERALES	228
	SECTION 1 : Culture et valeurs de survie	228
1.1	La question relative à la culture	228
1.2	La question relative aux garanties	230
1.3	La question liée à la sensibilisation.....	231
	Section 2 : Satisfaction d'ordre psychologique et social qu'économique : des démarches malgré tout entrepreneuriales.....	232
2.1	Les éléments de satisfaction.....	232
2.2	Pourquoi le degré de satisfaction est élevé chez les jeunes moins d'enfants	233
2.3	Les éléments qui diminuent la satisfaction d'ensemble.	234
	Section 3 : Activité agricole, résistance au changement et problème de commercialisation.....	236
3.1	Les techniques agricoles.	236

3.2 La commercialisation en amont et en aval.....	237
Section 4 : Le poids de l'âge, des charges et le niveau d'éducation pèsent sur l'utilisation du crédit.....	237
4.1 Comment les ménages ruraux emploient les crédits.	237
4.2 Pourquoi les achats chez les personnes âgées plus d'enfants et de bas niveau.	238
Section 5 : Cycle de vie de l'activité, durée et taux d'intérêt à très court terme....	239
5.1 Comment les bénéficiaires du crédit se positionnent par rapport au taux d'intérêt.....	239
5.2 Les avis des enquêtés sur la durée du prêt.	240
5.3 Les modalités de remboursements.....	240
Conclusion du chapitre.....	241
CHAPITRE 8 : MODELISATION ET RECOMMANDATIONS.....	242
Section1 : Les modèles.....	242
1.1 Schéma 1 : La problématique de l'adhésion.....	242
1.2 Schéma 2 : La problématique de la satisfaction,	247
1.3 Schéma 3 : La problématique des activités agricoles des agriculteurs.....	251
1.4 Schéma 4 : La problématique de l'utilisation des fonds du micro crédit (chez les plus âgés, avec plus d'enfants et un niveau scolaire plus bas).	256
1.5 Schéma 5 : La problématique de fonctionnement du prêt.....	261
Section 2 : Recommandations.....	265
2.1 Faciliter l'accès au micro crédit en facilitant l'accès au droit de propriété : Le Rôle de l'Etat.	265
2.2 Sensibiliser les paysans à la culture de crédit et de l'épargne.....	266
2.3 Inciter les paysans à accepter les changements.....	267
2.4 Renforcer la sensibilisation sur le micro crédit au niveau de chaque opérateur	267
2.5 Investir dans des activités génératrices de revenus.....	268
2.6 Respecter du calendrier des activités des membres.....	269

2.7 Mettre en place d'un dispositif complet et cohérent	269
2.8 Affecter le crédit à son objet.	270
Conclusion du chapitre	272
Conclusion de la deuxième partie.....	273
CONCLUSION GENERALE	275
ANNEXE I : QUESTIONNAIRE	282
ANNEXE II : FICHE TECHNIQUE DESCRIPTIVE	285
ANNEXE III : STATISTIQUE DESCRIPTIVE DE L'ECHANTILLON	288
ANNEXE IV : RESUME D'ANALYSE	291
ANNEXE V : RESULTAT DETAILLE	313
BIBLIOGRAPHIE	357

LISTE DES TABLEAUX

Tableau n° 1 - Evolution de production de riz.....	23
Tableau n° 2 - Cycle productif du riz.....	24
Tableau n° 3 - Principaux prestataires de services financiers en zone rurale	25
Tableau n° 4 - Vue organisée et synthétique des recherches en entrepreneuriat	79
Tableau n° 5 - Répartition par activité de la population commune rurale de Mahitsy ...	99
Tableau n° 6 - Répartition par âge et sexe de la population commune Mahitsy	99
Tableau n° 7 - Répartition par sexe	127
Tableau n° 8 - Répartition par commune	128
Tableau n° 9 - Répartition par fonction	129
Tableau n° 10 - Répartition par niveau d'éducation	130
Tableau n° 11 - Répartition par situation de famille	131
Tableau n° 12 - Caractéristique générale de la classe 1	143
Tableau n° 13 - Caractéristique générale de la classe 2	144
Tableau n° 14 - Caractéristique générale de la classe 3	144
Tableau n° 15 - Caractéristique générale de la classe 4	145
Tableau n° 16 - Caractéristique générale de la classe 5	146
Tableau n° 17 - Classification par sexe par classe	147
Tableau n° 18 - Niveau d'éducation par classe	151
Tableau n° 19 - Niveau de qualification	152
Tableau n° 20 - Classification par activité par classe	153
Tableau n° 21- Extrait d'entretien sur les informations relatives au micro crédit.	164
Tableau n° 22 - Extrait d'entretien sur les motivations des agriculteurs.	166
Tableau n° 23 - Extrait d'entretiens sur les satisfactions du bénéficiaire du micro crédit.	177
Tableau n° 24 - Extrait d'entretiens sur les satisfactions : besoin quotidien couvert, tranquillité.	180

Tableau n°25 - Extrait d'entretiens sur l'historique de l'agriculture	190
Tableau n°26 - Extrait d'entretiens sur la culture de contre saison.....	191
Tableau n°27 - Extrait d'entretiens sur l'utilisation du crédit	204
Tableau n°28 - Extrait d'entretiens : paiements de la main d'œuvre agricole.....	205
Tableau n°29 - Extrait d'entretien sur la location des hersees.....	206
Tableau n°30 - Extrait d'entretiens sur l'utilisation du crédit : subvenir au besoin quotidien.....	207
Tableau n°31 - Extrait d'entretiens sur l'élevage.	208
Tableau n°32 - Extrait d'entretiens sur le fonctionnement du prêt : le taux d'intérêt. ..	218
Tableau n°33 - Extrait d'entretien sur la durée du prêt	219
Tableau n°34 - Extrait d'entretiens sur les modalités de remboursements.....	221

LISTE DES FIGURES

Figure n° 1 - Dialectique : individu – groupe	89
Figure n° 2 - Influence de la culture sur le comportement	90
Figure n° 3 - Histogramme des âges	132
Figure n° 4 - Histogramme du nombre des enfants	134
Figure n° 5 - Classification des classes	135
Figure n° 6 - Répartition par classes en U.C.E	136
Figure n° 7 - Projection des classes sur le plan 1 ,2.....	138
Figure n° 8 - Projection dans un espace tridimensionnel des répondants	140
Figure n° 9 - Projection des centres de classes.....	141
Figure n° 10 - Image des mots pleins	142
Figure n° 11 - Courbe de la classification par sexe par classe	148
Figure n° 12 - Courbe de la moyenne d'âge par classe.....	149
Figure n° 13 - Courbe de la moyenne d'enfants	150
Figure n° 14 - Courbe du niveau de qualification moyen	152
Figure n° 15 - Courbe de la classification par activité par classe.....	154
Figure n° 16 - Pyramide des mots pleins de la classe 1	168
Figure n° 17 - Dendrogramme de la classe 1	170
Figure n° 18 - Pyramide des mots pleins de la classe 2	181
Figure n° 19 - Dendrogramme de la classe 2	183
Figure n° 20 - Pyramide des mots pleins de la classe 3	196
Figure n° 21 - Dendrogramme hiérarchique des mots pleins de la classe 3.....	198
Figure n° 22 - Pyramide des mots pleins de la classe 4	210
Figure n° 23 - Dendrogramme de la classe 4	212
Figure n° 24 - Pyramide des mots pleins de la classe 5	223
Figure n° 25 - Dendrogramme de la classe 5	224

Figure n° 26 - Modèle relatif à la problématique de l'adhésion 243

Figure n° 27 - Modèle relatif à la problématique de satisfaction 248

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

ALCESTE:	Analyse des Lexèmes Cooccurrences dans les Enoncés d'un texte Simple
AREC :	Association Rotative d'Epargne et de Crédit
BIT:	Bureau International du travail
BOA:	Bank of Africa
BTM:	Bankin'ny Tantsaha Mpamokatra
CECAM :	Caisse d'Epargne et de Crédit Agricole à Madagascar
CGAP:	Consultative Group to Assist the Poor
CSBF:	Commission de Supervision Bancaire et Financière
DTA:	Deutsch Ausgleichbank
FERT:	Formation pour l'Epanouissement et le Renouveau de la Terre
GCV:	Grenier Communautaire Villageois
GREGEOI :	Groupe de Recherche et Etudes en Gestion dans l'Océan Indien
IAE:	Institut d'Administration des Entreprises
ICAR:	Internationale de Crédit Agricole et Rural
IFM :	Institution Financière Mutualiste
IMF:	Institution de micro finance
INSTAT:	Institut National de la Statistique
INTERCECAM:	Unité d'appui technique du réseau CECAM
LVM:	Location vente Matériel
MC :	Micro-crédit
MGA:	Ariary de Madagascar
ODM:	Objectifs du Millénaire
ONG:	Organisation Non Gouvernementale
ONU:	Organisations des Nations Unis

OTIV :	Ombona Tahiry Ifampisamborana Vola
PME:	Petite et Moyenne Entreprise
PNUD:	Programme des Nations Unies pour le Développement
PPN:	Produits de première Nécessité
PSDR:	Projet de Soutien au Développement Rural
U.C.E:	Unité Contextuel Elémentaire
URCECAM:	Union Régionale des Caisses d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuelle

INTRODUCTION GENERALE

Le micro financement peut permettre aux populations pauvres d'échapper au cercle vicieux de la pauvreté a déclaré M.Kofi Annan, dans son message lors de la cérémonie de lancement de l'Année internationale du micro crédit, qui a été célébrée tout au long de l'année 2005¹. Le micro crédit n'est pas une forme de charité, a-t-il insisté, mais plutôt un moyen de permettre aux ménages à faible revenu de disposer des mêmes services que les autres familles. Le terme micro finance est aujourd'hui le plus usité pour désigner ce type d'activités financières.

La micro finance connaît dans le monde un développement sans précédent depuis le succès de la Grameen Bank, et l'Afrique n'est pas en reste (Mayoukou, 2000).

Le préfixe micro est ajouté, selon Prescott (1997, p.20), "because the amount involved in transaction is small". Le micro crédit est un prêt de faibles montants destinés à des projets de petite envergure, généralement d'auto emploi, répondant aux critères suivants (Guérin, 2000) : faible montant, courte durée et s'adressant en premier lieu aux exclus des banques commerciales.

La micro finance est (ou devrait être) principalement un système d'intermédiation financière (distributions à des emprunteurs de ressources financières provenant d'épargnants) au niveau local, qui inclut des crédits mais aussi des facilités de dépôts et d'épargne et toute autre forme de services financiers².

Elle n'est rien d'autre qu'un système de services financiers, souvent décentralisé pour se rapprocher de sa clientèle, qui vise explicitement la rentabilité financière et qui s'adresse aux populations à faible revenu et aux petits et micro entrepreneurs ruraux et

¹ Voir [http:// www.un.org/News/fr-press/docs/2004/DEV2493.doc.html](http://www.un.org/News/fr-press/docs/2004/DEV2493.doc.html)

urbains, plus précisément ceux qui n'ont pas accès aux services bancaires formels et commerciaux. Le concept est basé sur l'accessibilité des services financiers géographiquement proches, permanents, flexibles et rapides.

La déclaration des réseaux internationaux de micro finance lors de la conférence internationale des ONG sur la micro finance du 21 juin 2005 à Paris montre à quel point la micro finance est devenue un moyen reconnu par tous les pays comme un moyen de développement local. Cette déclaration se présente comme suit : « La micro finance est un outil de développement local de première importance, un moyen essentiel de lutte contre la pauvreté et de réduire les inégalités sociales et économiques. La mise en œuvre de politique dans ce domaine est essentielle au Sud comme au Nord. Réunis à Paris à l'occasion de l'année internationale de micro crédit, les réseaux internationaux de micro finance appellent les chefs d'Etat, les responsables des institutions internationales et les décideurs du secteur bancaire à reconnaître que l'accès aux services financiers de base est nécessaire à une croissance équitable de l'économie mondiale et que c'est un des piliers fondamentaux de la réalisation des objectifs du millénaire pour le développement »³

Dans cet esprit, ils demandent :

- d'inclure la micro finance dans les politiques économiques et sociales nationales et internationales, en s'assurant qu'aucun segment de la population n'est victime d'une exclusion financière,
- de désigner dans chaque pays une instance de coordination de la micro finance, cette organisation doit avoir l'autorité nécessaire pour traiter directement les questions,

² Voir GTZ DG VIII / A 6 Commission européenne 1997 p. 11

³ Voir Déclaration réseaux internationaux de micro finance Paris 20 juin 2005.

- de construire un accord avec les acteurs concernés un cadre légal et réglementaire qui tient compte du double objectif de la micro finance : social et financier, et d'ouvrir l'accès aux services financiers à travers d'un continuum d'institution de micro finance,
- d'encourager un partenariat public-privé nécessaire pour développer les infrastructures et les compétences financières du secteur,
- d'intégrer le soutien à la micro finance parmi les critères de notation de l'investissement socialement responsable,
- de préserver l'autonomie opérationnelle des institutions de micro finance par rapport à tous les partis politiques.

Les réseaux internationaux de la micro finance affirment leur volonté d'œuvrer de façon concertée pour atteindre ces objectifs.

De cette déclaration découle une définition de la micro finance qui met en exergue certaines caractéristiques : outil de développement local, moyen de lutter contre la pauvreté et de réduction des inégalités sociales et économiques.

La vocation des institutions de micro finance est de financer des catégories d'agents économiques laissées pour compte par les banques formelles: les paysans, les chômeurs de longue date, les femmes sans formation, les diplômés sans emplois, bref une frange d'agents économiques ne pouvant pas fournir les garanties exigées à la sollicitation de prêt.

La micro finance est un phénomène récent sur le plan historique. Si l'on se réfère à son

expérience la plus médiatique, la Grameen Bank, ses débuts remontent en 1976 année de création de cette institution de micro finance par le Professeur Yunus (Djefal,2004).

Muhammad Yunus, professeur d'économie bengali, lança l'idée, presque par hasard en 1976, lorsqu'il prêta de petites sommes de son propre argent, 27 dollars au début, à des femmes extrêmement pauvres, qui l'utilisèrent pour élever des vaches ou pour acheter du matériel de production artisanale. Au fur et à mesure qu'elles vendaient les produits, elles remboursaient les prêts. La Grameen Bank a prêté actuellement quelques deux (02) milliards de dollars à 2,3 millions de personnes dont plus de 90% sont des femmes.⁴

Les services financiers pour le développement des zones rurales faisant l'objet de cette thèse, il convient de mentionner les difficultés du secteur rural, en particulier de l'agriculture, à Madagascar. Les distances à parcourir sont énormes, certaines régions étant même injoignables en saison de pluie, à cause des infrastructures routières déficientes. L'économie rurale est à haut risque, d'une part à cause de catastrophes climatiques récurrentes (cyclones, inondations, sécheresses) et d'autre part, à cause de l'insécurité physique en zones rurales. Par ailleurs, l'économie rurale est très dépendante de la seule agriculture, avant tout du riz. Viennent ensuite le faible niveau de productivité des terres dû au manque d'intrants et au morcellement des parcelles, et le faible niveau d'éducation de la population rurale.

Pour Madagascar, le riz est un produit à la fois économique, social et politique. Produit de première nécessité, il a une place importante dans tous les domaines de la vie des Malgaches. Il constitue le principal aliment du Malgache. De même, le paddy contribue à la formation de revenus d'une grande majorité de ménages ruraux. L'évolution de la production de riz depuis l'indépendance (1960) peut être résumée comme suit :

⁴ [http:// www.un.org/News/fr-press/docs/2004/DEV2493.doc.html](http://www.un.org/News/fr-press/docs/2004/DEV2493.doc.html)

Tableau n° 1 - Evolution de production de riz

ANNEE	PRODUCTION DE PADDY en tonne	POPULATION
1960	1.200.000	5.505.000
1970	1.900.000	6.788.000
1990	2.420.000	11.239.000
1995	2.450.000	12.903.000
1996	2.500.000	13.265.000
1997	2.558.000	13.363.000
1998	2.447.000	14.018.000
1999	2.570.300	14.410.000
2000	2.480.470	14.814.000
2001	2.662.000	15.229.000
2002	2.603.000	15.665.000
2003	2.800.000	16.098.000

Source : Service des statistiques agricoles, MAEP 2005

En termes de dépense, les paysans supportent des dépenses colossales pour mener à terme les travaux relatifs à la riziculture. Ces dépenses varient selon le cycle du calendrier cultural. Ci-après le cycle productif du riz à titre d'illustration :

Tableau n° 2 - Cycle productif du riz

MOIS	CYCLE RIZ	DEPENSES
Janvier	Repiquage	Soudure
Février	Sarclage	Soudure
Mars	Sarclage	Soudure
Avril	Récolte	
Mai	Récolte	
Juin	Culture de contre saison	Obligations sociales
Juillet	Culture de contre saison	Obligations sociales
Août	Culture de contre saison	Obligations sociales
Septembre	Culture de contre saison	Obligations sociales
Octobre	Travaux (labours, hersage,...)	Soudure
Novembre	Semis	Soudure
Décembre	Repiquage	Soudure

Source : Visite sur terrain

A Madagascar, la pauvreté est un phénomène essentiellement rural puisque 85% des pauvres se trouvent en milieu rural. 73% des ménages ruraux sont de riziculteurs. Ils sont exclus du système financier traditionnel car leurs projets sont jugés non viables, leurs terrains ne sont ni titrés ni bornés et ils ne peuvent pas fournir des garanties matérielles suffisantes etc. Pour combler cette lacune le gouvernement malgache, avec le concours de la banque mondiale, a initié un projet pilote de micro finance dans certaines régions de l'île depuis le début de l'année 1990.

Les principales institutions de micro finances rurales à Madagascar sont les réseaux CECAM (basé à Antsirabe), OTIV (basé à Antananarivo) et TIAVO (basé à Fianarantsoa). La demande potentielle pour des micro crédits ruraux est estimée à au moins Euro 60 millions, alors que l'offre en 2005 est d'environ Euro 9.43 millions (Gardiol, 2006).

Le tableau ci-après nous donne les principaux prestataires de services financiers en zone rurale.

Tableau n° 3 - Principaux prestataires de services financiers en zone rurale

	CECAM	OTIV	TIAVO	BOA	Total
Porte feuille actif (MGA millions)	7.821,4	7.720,7	564,6	4.000,0	20.106,3
Nombre total de crédit en cours	18.033	9.101	2.429	12.000	41.563 crédits pour environ 69.563 individus
Montant moyen du crédit (MGA)	433.705	848.335	100.000	232.441	289.037
Volume d'épargne (MGA millions)	3.472,1	16.840,7	1.501,4	--	21.814,2
Nombre d'adhérents	60.528	111.878	19.605	--	192.011
Nombre de caisses/agences	172	101	39	51	363
Couverture géographique de l'IMF	Vakinakaratra, Menabe, Amoron 'I Mania, Bongolava, Itasy, Analamanga, Alaotra.	Antananarivo Toamasina, Ambatondraka, Alaotra, Sava, Antsiranana, Sambava, Diana.	Fianarantsoa, Manakara.	Miarinarivo, Morombe, Itasy, Marovoay, et selon demande.	

Source : Rapport de mission, Intercooperation, janvier 2006

L'offre de services financiers en zone rurale est encore nettement insuffisante à tel point que même des paysans qui bénéficient d'appuis techniques et organisationnels sont très peu à accéder au crédit. En effet, les paysans de catégories aisées sont sur représentés parmi les membres de CECAM (30%)⁵, par rapport à la population totale (25%), alors que les catégories pauvres sont sous représentées (30% versus 41%). Alors que les membres de Cecam ont un revenu disponible brut annuel de 2.1 millions d' ariary, celui-ci est de 1 million pour les non-membres. La surface moyenne des rizières est de 1.28 ha pour les membres et de 0.6 ha pour les non-membres.

Selon la revue de CGAP⁶ sur l'efficacité de l'Aide pour la micro finance (CLEAR), réalisée à Madagascar en avril – mai 2005, la micro finance malgache souffre encore de faiblesses structurelles et a besoin du soutien de bailleurs.

Les différentes situations sus exposées montrent à quel point la recherche en micro finance est importante pour le développement d'un pays.

La recherche s'est impliquée dans la micro finance dès le milieu de l'année 1980 à l'Ohio State University, autour des professeurs Adams, Gonzales-Vega et Graham. Les travaux se sont orientés vers les facteurs de pérennité de micro finance (Djefal, 2004). Ceux-ci étaient appréhendés à partir de critères dits de performance, un ensemble d'indicateurs quantitatifs et surtout financiers, représentant la bonne situation de l'institution.

La présente thèse vise à mettre en exergue la pratique des paysans bénéficiaires de micro crédit. Il s'agit de comprendre la ou les raisons qui poussent ces gens à demander de crédit dans un premier temps. Et de voir comment ils utilisent les sommes

⁵ Voir Rapport Inter coopération, 2006, p.13

⁶ Voir la revue CLEAR, CGAP (2005)

qu'on leur a octroyées dans un second temps, afin de constater à la fin comment ils évaluent les résultats obtenus. Peut-on parler d'entrepreneuriat propre aux Agriculteurs malgaches ? L'entrepreneuriat étant considéré comme la saisie d'opportunité, la prise de risque, comment avoir une action entreprenante, avec le micro- crédit, dans un contexte de survie. C'est la condition sine qua non pour assurer le développement rural voire du pays.

Nous voulons nous mettre du côté des bénéficiaires de crédit rural pour mieux cerner leur logique. Notre unité d'analyse n'est autre que les bénéficiaires du micro crédit. Il s'agit en quelque sorte d'étudier l'impact du micro crédit auprès de bénéficiaires.

L'objectif de cette thèse est d'extraire trois points principaux:

- la rationalité de la prise de décision,
- la rationalité de la gestion de la somme empruntée,
- la rationalité de l'évaluation.

A travers cette rationalité de décision, nous cherchons à déceler les raisons ou les mobiles qui ont amené les gens à demander un crédit. Il y a lieu de savoir s'ils sont porteurs de projet et comment ils procèdent pour déterminer le montant y afférent.

Une fois le crédit demandé obtenu, comment l'argent est utilisé? Quelles sont les activités financées et pourquoi?

La rationalité de l'évaluation consiste à identifier comment les utilisateurs du crédit mesurent-ils le résultat de ces entreprises? Sont-ils -satisfaits du résultat obtenu?

Notre recherche propose donc d'analyser le lien entre le micro crédit et le porteur de projet (entrepreneuriat agricole) d'où le thème: « Micro-crédit et entrepreneuriat dans un contexte de survie : le cas des Agriculteurs malgaches ».

La problématique étudiée tourne autour de la question suivante:" A quelle condition le micro crédit contribue-t- il au développement d'une entreprise agricole?"

Cette problématique suppose que nous ne connaissons pas encore les conditions et qu'il faut les chercher en observant et en constatant les réalités sur terrain. De ce fait, nous n'avons pas d'hypothèse à priori à poser tout comme nous n'avons pas de modèle théorique à vérifier car notre recherche consiste à recenser sur terrain les différents facteurs qui entrent en jeu. A l'opposé de la conception positiviste, dans la conception constructiviste, la réalité est construite et non déterminée objectivement, ce qui implique les hypothèses suivantes :

- on rejette l'hypothèse du tiers exclu, l'observateur fait partie intégrante du phénomène observé,
- la compréhension des phénomènes sera préférée à la recherche à toute fin d'une éventuelle causalité ;
- le traitement des données sera plutôt qualitatif, sur de petits échantillons, voire sur des cas isolés.

Le mode de fonctionnement normal sera l'induction à partir des données.

De ce qui précède, nous avons adopté une approche qualitative en élaborant un questionnaire semi-directif et en observant directement les faits. L'approche qualitative considère fondamentalement que la réalité se présente sous des formes multiples qui varient en fonction du point de vue. Ainsi, selon les tenants de cette approche, la

pauvreté ne peut être définie par les seuls bailleurs de fonds ou par le personnel du projet mais doit l'être également par les pauvres eux-mêmes. Les variables utilisées sont surtout les attitudes, les préférences et les priorités.

Cette thèse se divise en deux grandes parties. Dans une première partie sont en effet abordées les questions relatives à la théorie et la méthodologie adoptée. Dans une seconde partie, l'accent est mis sur l'analyse de contenu et du discours recueilli durant les travaux d'enquêtes sur terrain ainsi que les propositions qui en découlent.

PARTIE I : THEORIE ET METHODE

L'objet de cette première partie consiste tout d'abord à présenter les différentes théories relatives aux champs de la thèse. La situation d'imperfection de l'information sur le marché de crédit explique l'adaptation des banques qui peuvent réagir en rationnant les crédits au lieu de répercuter l'incertitude sur le prix. Les manques d'information représentent un coût de transaction pour l'institution. Dans ce contexte, deux courants de recherche sont analysés. Ces courants s'inscrivent dans un contexte d'asymétrie d'information et cherchent à réduire le risque d'aléa moral et de sélection adverse. Ceux qui sont exclus de ce système se tournent vers le secteur informel pour survivre. La plupart du temps, ce sont généralement les agents économiques à faibles revenus qui constituent cette catégorie de personnes. Nous assistons à une dichotomie entre deux systèmes : l'informel et le formel. Cette juxtaposition du système formel et informel a engendré la naissance et l'émergence d'un système intermédiaire qui parvient non seulement à réduire les coûts de transactions mais aussi à lutter contre l'usure. (Chapitre1).

Une fois le crédit obtenu, la question qui se pose est de savoir comment le porteur de projet ou l'agent économique à faible revenu utilise son argent, quel type d'activité a été financé. Il s'agit de comprendre dans un second temps le phénomène entrepreneurial en passant par l'esprit d'entreprise, la création d'entreprise et l'entrepreneur lui-même (Chapitre 2). Cette thèse développe une réflexion entre le micro crédit et l'entrepreneuriat.

L'entrepreneur n'est jamais seul. Il est le produit de son environnement. De nombreux facteurs déterminent son succès ou son échec. Entrent en jeu les questions relatives à la culture, aux valeurs, aux attitudes et comportement, autrement dit les facteurs socioculturels (Chapitre3).

Une question fondamentale pour mener à bien la recherche est liée à la méthodologie adoptée. Comme disait Michel BEAUD dans l'Art de la thèse : pas de recherche sans méthode. Ainsi, le dernier chapitre de cette première partie (Chapitre 4) est consacré à l'explication de la méthodologie.

CHAPITRE I: RATIONNEMENT DU CREDIT, FINANCE INFORMELLE ET MICROFINANCE

Les perspectives de reprises économiques ont redonné une actualité nouvelle à la problématique du financement des agents économiques à faible revenu. Ces agents sont, d'une manière générale, composés des personnes qui sont exclues du système financier traditionnel (banque commerciale). Il s'agit, pour la plupart du temps, des ruraux: agriculteurs, éleveurs, cultivateurs etc., qui contribuent, pour une part non négligeable, à la croissance économique. Cette exclusion financière s'explique par le fait que les activités de ces agents économiques présentent un risque élevé et que leur système d'information est par ailleurs particulièrement opaque (Ang, 1991). Face à une telle situation, pour assurer que l'argent prêté soit remboursé à temps et au moment convenu, le banquier est dans l'obligation de sélectionner les bénéficiaires de crédit à travers des dispositifs de sélection permettant de distinguer les bons des mauvais emprunteurs. Cette sélection effectuée par le banquier est généralement connue sous l'appellation rationnement du crédit en terme de recherche. Les agents économiques qui ne sont pas sélectionnés se tournent vers d'autres organismes prêteurs ou des individus qui pourront satisfaire leurs besoins. Ce sont généralement les institutions de micro finance qui serviront de relais à cela.

Ce chapitre a pour objet d'exposer dans un premier temps les théories relatives au rationnement de crédit et dans un deuxième temps, celles liées à la micro finance notamment le micro-crédit.

SECTION 1: RATIONNEMENT DU CREDIT

Compte tenu de l'opacité de la structure informationnelle de la part des agents économiques à faible revenu que nous considérons comme des petites entreprises dans la suite logique de cette thèse, les banques commerciales ont une attitude frileuse

à l'égard de leur financement. Pour expliquer la notion de rationnement du crédit, nous nous concentrerons surtout sur les asymétries d'informations au sein de la relation de crédit.

1.1 Asymétrie d'information

La théorie financière s'est basée sur l'imperfection du marché et la remise en cause de l'hypothèse afférente à la disponibilité équitable de l'information pour tous les intervenants. L'existence des informations asymétriques a engendré la réorientation des différentes études, notamment dans le domaine bancaire en matière d'octroi de crédit où les relations contractuelles sont généralement caractérisées par la répugnance de la partie qui dispose d'informations privées (l'emprunteur) de les relever (A. OMRI et M.Bellouma, 2004). L'asymétrie d'information est responsable du caractère opportuniste de certains agents économiques et rend difficile la relation entre prêteur et emprunteur. Dans la plupart des cas c'est toujours le prêteur (la banque) qui supporte le risque lié à l'asymétrie d'information car possédant des informations compromettantes, l'emprunteur les dissimule afin d'obtenir le crédit demandé ou une fois le crédit accordé ce dernier dédie la somme ainsi obtenue à d'autres fins qui n'ont pas été convenues avec le banquier .Un tel comportement va rendre le remboursement difficile, sinon il cherche à minimiser le résultat obtenu afin de justifier le retard ou l'incapacité de rembourser.

A cet égard, Cieply et Grodin (2000) ont mis en exergue trois types d'asymétrie d'information:

- les asymétries d'information ex ante qui ne permettent pas au prêteur d'évaluer la vraie valeur de la firme et sa capacité exacte de remboursement;
- les asymétries d'informations ongoing qui interviennent une fois le crédit distribué et qui permettent à l'emprunteur de changer de projet à l'insu du prêteur;

- les asymétries d'information ex post à la réalisation du projet qui peuvent inciter l'entreprise à cacher ses résultats pour minimiser ses remboursements.

1.1.1 Asymétrie d'information ex ante

Dans ce cas, il apparaît sur le marché un risque d'antisélection ou sélection adverse. La sélection adverse se traduit par la volonté délibérée de l'emprunteur à tromper son cocontractant en dissimulant des informations significatives pour le prêteur. L'augmentation du taux d'intérêt demandé par le banquier se traduit par une augmentation du risque du projet lancé par le porteur de projet si bien que, au total le revenu anticipé par la banque peut s'en trouver réduit (Stiglitz et Weiss, 1981). Ce risque d'antisélection est susceptible de conduire le banquier à limiter son offre de financement et à exclure du marché les entreprises les plus risquées, et en particulier les P.M.E (Psillaki, 1995).

1.1.2 Asymétrie d'information ongoing

Les asymétries d'information ongoing sont relatives à l'incapacité du prêteur à s'assurer de l'usage des fonds distribués. Il est difficile, une fois le crédit octroyé, de surveiller et d'inciter l'emprunteur à respecter ses engagements. Le prêteur supporte alors un risque de substitution des actifs (Jensen et Meckling, 1976), encore appelé aléa moral (Stiglitz et Weiss, 1981).

1.1.3 Asymétrie d'information ex post

En asymétrie d'information ex post, le banquier est soumis à l'opportunisme de l'emprunteur qui peut être amené à déclarer un résultat inférieur à celui effectif de manière à minimiser le montant de ses remboursements. Ce problème, décrit par

Williamson (1986, 1987) est lié à l'incapacité pour le prêteur, d'évaluer avec exactitude le taux de retour du projet financé. La solution évoquée consiste alors pour le prêteur à réaliser des opérations de contrôle.

1.2 Le modèle de Stiglitz et Weiss (1981)⁷ et Williamson (1986, 1987)⁸

Stiglitz et Weiss (1981) et Williamson (1986, 1987) ont essayé de modéliser les relations prêteur -emprunteur en tenant compte de différents facteurs qui entrent en jeu.

1.2.1 Le modèle de Stiglitz et Weiss (1981)

Ils supposent l'existence de n groupes d'emprunteurs observables par le prêteur. Sur chaque segment de clientèle i , la banque détermine un taux d'intérêt optimal r_i^* qui permet la maximisation de son profit une fois pris en compte les risques antisélection et d'aléa de moralité. La fonction de profit de la banque pour la catégorie d'entreprises i , f_i , est représentée en fonction du taux d'intérêt r_i . Trois catégories de firmes sont considérées. Elles sont ordonnées en fonction de l'espérance de profit anticipée par le prêteur pour chacune d'elles: si $i > j$ alors $\max f_i(r_i) > \max f_j(r_j)$.

Stiglitz et Weiss (1981) démontrent alors que, si $i > j$, les emprunteurs de la catégorie j ne reçoivent des crédits que si les emprunteurs des catégories i ont été totalement servis. Si le taux de refinancement des banques s'établit au point f^{**} , on constate que les emprunteurs de type 3 qui sont prêts à s'endetter au taux r_3^* , reçoivent les crédits qu'ils demandent ($f_3(r_3^*) > f^{**}$). Les emprunteurs de la catégories 2 peuvent s'endetter

⁷ Voir Stiglitz et Weiss, Credit rationing in Markets with Imperfection, the American Economic Review, vol 71, n°03, juillet 1981.

⁸ Voir Williamson, Costly Monitoring, loan Contracts, and equilibrium Credit rationing, quarterly journal of economics, february 1987.

au taux r_2^* , mais seront servis après les clients de la catégorie 3 ($f_3(r_3^*) > f_2(r_2^*) > f^*$). Enfin, aucun individu du groupe 1 ne reçoit de crédit, quel que soit le taux d'intérêt que ses entreprises acceptent de payer ($f_1(r_1^*) < f^*$). En conséquence, les entreprises de la catégorie 1 sont exclus du marché du crédit: ces entreprises sont dites "redlined"

1.2.2 Le modèle de Williamson (1986, 1987)

Selon Williamson (1986, 1987), dans la mesure où le dirigeant a intérêt à cacher les résultats de l'entreprise afin de minimiser les remboursements, le prêteur peut être amené à contrôler l'entreprise financée. Le monitoring intervient une fois le défaut de paiement révélé de manière à s'assurer de la conformité des résultats déclarés et pour récupérer, le cas échéant, le montant requis ou engager une procédure de mise en liquidation. Une augmentation des revenus anticipés liée à la hausse des taux d'intérêt peut alors plus que compenser par les coûts anticipés du contrôle. Dans ces conditions, il se peut qu'une variation des taux d'intérêt ne permette pas d'équilibrer le marché du crédit si bien que, à l'équilibre, certains emprunteurs ne reçoivent pas de financement. Le modèle de Williamson confirme donc les résultats de Stiglitz et Weiss en considérant l'existence d'asymétries d'information ex post.

1.3 Les mécanismes réducteurs

Plusieurs mécanismes ont été étudiés et proposés par des chercheurs pour réduire le risque lié à l'asymétrie d'information ex-ante et ex-post. La forme la plus répandue est l'introduction dans le contrat des clauses restrictives. Parmi ces clauses figurent le montant et la nature des garanties à apporter en cas de défaut ainsi que la prime de risque optimale que l'emprunteur doit payer.

Le mécanisme qui permet, de la façon la plus directe, de limiter l'apparition de phénomènes d'aléa moral repose sur l'introduction de clauses restrictives dans le

contrat de dette (Smith et Warner, 1979). Ces covenants peuvent en particulier être introduits dans le but de restreindre les choix de l'emprunteur dans la réalisation de leur politique de production et d'investissement. Ce type de clauses limite ainsi les opportunités pour l'emprunteur de changer de projet et, ce faisant, protège le banquier du risque d'aléa moral. Un emprunteur qui change de projet à l'insu du banquier ne respecte plus les termes du contrat et s'engage à des indemnités de rupture et au désengagement brutal de la banque.

Outre l'introduction dans le contrat de prêt de covenants, le prêteur peut exiger de l'emprunteur l'apport de garanties dont le volume et la nature sont spécifiés de manière à inciter l'entreprise à respecter ses engagements. Les garanties notamment externes (les garanties personnelles en particulier) augmentent en effet les pertes de l'entreprise et de l'entrepreneur en cas de défaut. Cet individu est incité à lancer les projets les moins risqués pour ne pas perdre les garanties laissées en « otage » (Williamson, 1983). Ces garanties ainsi que le taux d'intérêt élevés exigés par le prêteur amène les seuls emprunteurs à risque élevé à solliciter des crédits, car les emprunteurs moins risqués se retirent purement et simplement du marché.

La prime de risque fixée dans le contrat de crédit joue également un rôle incitatif sur les actions de l'emprunteur. Si la prime est trop élevée, l'entrepreneur est susceptible de s'engager dans un projet qui augmente certes l'espérance de rentabilité mais qui est également plus risqué. Ce risque est perçu par le banquier pour lequel l'espérance de résultat diminue, compte tenu d'une part de la fixité des revenus en cas de réussite et, d'autre part de la probabilité de défaillance de celle-ci. La prime est donc fixée de manière à maximiser les revenus de la banque tout en limitant l'apparition du phénomène de l'aléa moral.

La théorie financière propose aussi l'instauration des relations de clientèle comme moyen pour contrôler le risque de l'emprunteur. Il s'agit ici d'utiliser les relations de long terme, qui peuvent s'établir dans le temps entre le créancier et l'emprunteur pour réduire le risque moral et la sélection adverse. Ces relations procèdent de l'observation du comportement de l'emprunteur au cours des périodes et se fondent sur les engagements, les promesses et la confiance des parties contractantes.

Leland et Pyle (1977) montrent que l'apport personnel du promoteur dans le projet peut servir comme signal de la qualité de projet étant donné que la valeur de la firme s'accroît avec la proportion de la participation détenue par le promoteur dans le capital de l'entreprise. Ainsi, il y aurait une relation positive et significative entre la valeur de l'entreprise et l'apport en capital détenu par l'exploitant dans son projet.

De tout ce qui précède, l'imperfection du marché dû à l'asymétrie d'information engendre un problème relationnel entre le prêteur et l'emprunteur. Ce genre de problème a amené le prêteur à exclure les "mauvais" emprunteurs du marché de crédit. Cette situation a privilégié les nantis car seuls ceux - qui ont des moyens financiers ou des garanties matérielles peuvent accéder au crédit au détriment des agents économiques à faible revenu voire pauvres. Ces derniers exclus du marché bancaire, pour survivre, se tournent vers le secteur informel où les usuriers fixent un taux exorbitant avec une durée généralement courte. La micro finance intervient justement pour cacher cette dichotomie entre le formel et l'informel et apporte ses contributions pour le développement des "exclus" du marché.

SECTION 2: La finance informelle.

Le système de financement informel s'est développé parallèlement au financement par les structures formelles, en raison de l'impossibilité pour ces dernières de couvrir tous les besoins des agents socio-économiques. L'alternative principale pour les agents exclus du système financier traditionnel était de se tourner vers des sources de financements informelles. Tout comme pour le système formel de financement, la naissance des mécanismes financiers informels est dictée par les besoins des populations: le souci d'épargner, de ne pas gaspiller, de constituer un capital pour le commerce, de réaliser des projets sociaux et économiques, d'accéder au crédit, de couvrir les frais de scolarité, de faire face à un environnement socioculturel de haute importance, etc. Ces besoins de recours au service financier informel reflètent des quêtes d'épanouissement ou d'opportunité d'augmentation du revenu des populations sur les plans socioculturel, économique, professionnel, alimentaire et sanitaire.

Le secteur financier informel comprend un ensemble de petites unités d'intermédiation financière avec des modes de gestion peu sophistiqués et sans assise légale. Cette notion de finance informelle est définie par Michel Lelart (1990, p.50) comme des mécanismes originaux qui permettent en effet de faire circuler la monnaie en contrepartie d'une accumulation temporaire des créances et des dettes. Ainsi la finance informelle englobe tout mécanisme non officiel qui permet de faire circuler des créances et des dettes. La finance informelle regroupe l'ensemble des transactions effectuées, en marge des règles établies, par des intermédiaires non agréés et/ou non enregistrés. Ces transactions relèvent généralement du court terme, sont fondées sur des relations personnelles et se caractérisent par une très grande souplesse.

2.1 Les intervenants du secteur financier informel.

On distingue généralement deux grands types d'intervenant au sein du secteur informel dont l'une des caractéristiques les plus frappantes réside dans la grande diversité de liens qui peuvent exister entre les prêteurs et les emprunteurs.

Ces deux types sont les suivants:

2.1.1 Les prêteurs individuels

Ce sont généralement des individus qui prêtent leurs propres ressources. On y trouve: les amis, les parents, les propriétaires fonciers, les prêteurs ruraux, les fournisseurs d'intrants agricoles, les marchands, etc. Ce type de prêt à son tour peut être scindé en deux catégories de prêts différents : le prêt non commercial et le prêt de nature commerciale.

Les prêts de nature non commerciale sont très répandus car ils sont profondément enracinés dans les traditions des gens. Ils sont obtenus auprès d'amis, de parents ou de voisins, peuvent être en espèces ou en nature, et sont généralement accordés sans intérêts. C'est une forme très courante de finance informelle que ce soit en nature ou en valeur. La principale caractéristique de ces prêts est leur réciprocité: il est en effet sous-entendu que l'emprunteur acceptera de fournir un prêt au prêteur à un moment futur.

Quant au prêt commercial, les prêteurs exercent une autre activité (Entrepreneurs, Agriculteurs etc.) mais disposent d'un capital qu'ils peuvent prêter à des tiers. Ces opérations de crédit informel de nature commerciale peuvent être à base d'argent, de terres ou de biens marchands. Les opérations de crédit à base d'argent dans le secteur informel se font généralement avec des prêteurs professionnels avec un taux d'intérêt

assez élevé et une durée de remboursement très courte. L'activité de prêt à base de terre est le fait de propriétaires fonciers et des Agriculteurs prêteurs.

Le crédit à base de bien marchands revêt des formes multiples et fait appel à une grande variété d'intervenants.

2.1.2 Les groupements de personnes organisés sur une base mutualiste

Ce sont généralement les associations d'épargne et de crédit (AREC ou tontine), les organismes d'auto assistance ou les fonds familiaux ou tribaux.

Les groupements de personnes organisés sur une base mutualiste sont une autre forme d'activité financière informelle. Ceux-ci fonctionnent selon les règles établies par les membres. Il existe essentiellement deux types d'association informelle exerçant des activités d'intermédiation financière: les groupements à seule vocation d'épargne; et les groupements à vocation d'épargne et de crédit.

Dans les associations de premier type, le but est d'offrir des facilités à leurs membres qui ne peuvent pas accéder au secteur formel. La participation à une épargne mutuelle répond aussi au souci de s'assurer une aide pour soi-même et pour sa famille en cas d'urgence comme la maladie, le décès, l'accident, le vol, le chômage, etc.

L'autre type d'association mutualiste est le groupement à vocation d'épargne et de crédit dans laquelle la contribution régulière de chaque membre au processus d'accumulation de l'épargne lui ouvre le droit de recevoir un prêt de la part d'un groupe. La tontine est l'une des formes la plus connue et la plus répandue de ce type d'association que nous allons développer dans le paragraphe 2.3.

2.2 Caractéristiques de la finance informelle

Michel Lelart (1990) cite les quatre points suivants parmi les caractéristiques fondamentales de la finance informelle:

- Absence de conditions préétablies.

Pour participer à une de ces associations, il n'y a pas d'autorisation à solliciter, pas de démarche à effectuer, pas de garanties à apporter, pas de formalité à remplir, pas de délai à respecter. Dans les associations, les membres se donnent eux-mêmes leurs règles.

- Absence de frais de gestion

L'administration est réduite au minimum; quelquefois un cahier où sont inscrits les noms et les sommes versées et rendues, le plus souvent rien. Il n'y a pas de local, les membres se réunissent chez les uns et les autres.

- Absence de cadre fixe

Les associations peuvent regrouper quelques membres ou quelques centaines de membres et durer quelques semaines ou plusieurs années.

- Absence de contrôle

Comme elles reposent sur des relations personnelles, ces pratiques sont vécues quotidiennement par la population et dans une large mesure, collectivement entre les

membres de l'association.

2.3 La Tontine

Ces tontines auxquelles on s'intéresse depuis peu de temps ne sont pas un phénomène nouveau (M. Lelart, 1990). Elles existent au contraire depuis toujours car elles plongent dans l'histoire lointaine des peuples. En France, autrefois les paysans avaient l'habitude de travailler ensemble dans le champ de chacun à tour de rôle, ou de réparer le toit des maisons, l'une après l'autre, après la tempête. Les paysans africains de leur côté faisaient de même.

Les tontines existent sur tous les continents mais elles sont beaucoup plus répandues en Afrique et en Asie. Bien qu'elles prennent souvent des noms différents d'un pays à l'autre, partout elles présentent les mêmes caractéristiques qui tiennent à ce que les relations entre les membres soient étroites. Ainsi, on les appelle tontines, paris ou susus en Afrique de l'Ouest, cuchubales au Guatemala, tandas au Mexique, stockvels en Afrique du Sud et gam'iyas en Egypte.

La tontine est une association de personnes qui, unies par des liens familiaux, d'amitiés, de profession, de clan ou de religion, se retrouvent à des périodes d'intervalles plus ou moins variables afin de mettre en commun leur épargne et en vue de résoudre des problèmes particuliers ou collectifs.

F. Bouman (1977) explique que " les tontines sont des associations regroupant des membres d'un clan, d'une famille, des voisins ou des particuliers, qui décident de mettre en commun des biens, et cela à tour de rôle".

La forme la plus élémentaire de la tontine consiste en une formule mixte d'épargne et de crédit qui fonctionne comme suit. Les participants versent régulièrement des cotisations de montant fixe à un fond commun qui est distribué tour à tour à chacun des

membres, désigné par tirage au sort. Quand chaque membre a reçu le fonds une fois, le cycle doit normalement recommencer. Il faut noter que le premier à recevoir le fonds bénéficie d'un prêt sans intérêt, tandis que le dernier à le recevoir épargne tout au long du cycle sans être rémunéré pour toucher à la fin le même montant qu'il aurait accumulé en épargnant régulièrement à titre individuel. Les autres membres se trouvent, selon leur rang d'accès au fond, en position de débiteur ou créateur: leur participation leur permet néanmoins de bénéficier de la somme totale plutôt que s'ils avaient épargné pour eux-mêmes.

2.3.1 Les différentes formes de Tontines

Généralement, on distingue trois types principaux de tontines: les tontines mutuelles, les tontines commerciales et les tontines financières.

- Les tontines mutuelles

Ces tontines sont les plus répandues. Elles reposent sur la solidarité entre les membres qui se connaissent bien. Les tontines mutuelles peuvent être définies comme des fonds d'épargne rotative ou les levées bénéficient à chacun des sociétaires selon un ordre préétabli, mais révisable. Chacun peut prêter et emprunter et remplacer une créance par une dette. Ces créances et dettes ont plusieurs caractéristiques particulières.

Elles ne sont assorties d'aucun intérêt. En effet, les créances ne rapportent rien, et les dettes ne coûtent rien non plus. Ainsi, l'épargne et le crédit sont gratuits. Il n'y a pas d'intermédiaire. Tous les adhérents ont certes des créances et des dettes, mais ils en ont les uns envers les autres du fait que la tontine ne dispose pas d'une personnalité juridique propre. Les créances et les dettes se compensent parfaitement tout au long du cycle et s'annulent au dernier tour. L'accumulation n'est que temporaire.

- Les tontines commerciales

Dans cette forme de tontine, les fonds sont collectés par un tiers qui a pris l'initiative de la création du groupe et qui joue le rôle de banquier, prélevant une commission pour le service rendu, d'ajuster au mieux l'épargne collectée et les prêts.

Le plus souvent, il s'agit d'un accord bilatéral entre le "banquier ambulant" et son client qui n'a, comme seule initiative, que de mettre en concurrence les banquiers ambulants au niveau des éventuels services offerts et, notamment du taux de garde réclamé pour mettre l'argent en sécurité. Dans cette forme de tontine, on peut également parler de créances et de dettes. En effet, la créance du client augmente au fur et à mesure qu'il dépose son épargne chez le tontinier, qui lui, à l'inverse voit sa dette augmenter d'autant.

Les caractéristiques de ces créances et dettes sont les suivantes:

Elles s'accompagnent contrairement à celles des tontines mutuelles, d'intérêt. Mais cet intérêt est payé par le client pour que son argent soit en sécurité. Il n'y a pas d'intermédiaire. Le tontinier ne prête pas au uns ce qu'il a reçu des autres, mais il a un agent avec lequel tous les clients sont en relation, et sur lequel ils ont tous une créance juridiquement identifiée. Cette créance est matérialisée par une carte émise au nom du tontinier qui l'a remise à chaque client et dont il coche une case à chaque versement. Elle est un titre de créance dont la validité a déjà été reconnue en justice. Si le client la perd, le tontinier peut refuser de le rembourser..... Mais il a plutôt intérêt à garder la confiance de ses clients.

La dette du tontinier et la créance de ses clients progressent parallèlement jusqu'au remboursement. Encore une fois l'accumulation est temporaire, mais elle est régulière car les versements s'échelonnent selon un échéancier prévu d'avance.

- Les tontines financières

Contrairement aux tontines commerciales où l'on cherche au maximum à récupérer l'argent déposé, les dépôts effectués par l'ensemble des adhérents sont mis aux enchères selon les modalités statutairement définies.

Le participant le plus offrant paie un intérêt pour emprunter l'argent de la tontine. Le taux diminue à mesure que les tours se succèdent puisque les candidats sont de moins en moins nombreux et que la durée restant à couvrir est de plus en plus courte. Le produit de ces enchères est réparti ensuite entre les participants qui, quelle que soit leur enchère, se trouvent rémunérés de leurs propres versements.

2.4 La limite de la finance informelle.

La finance informelle résout souvent des problèmes que la finance informelle est dans l'incapacité de résoudre. Cependant, il ne faut pas croire que celui-ci est sans limite. On distingue en règle générale trois problèmes auxquels se heurte le système financier informel.

On constate l'absence de réelle intermédiation financière dans le secteur financier informel. On ne peut en effet comparer le secteur financier informel aux banques dans ce domaine. Il semble que l'organisation informelle ne soit pas en mesure de remplir en même temps deux fonctions qui caractérisent un intermédiaire financier c'est à dire collecter des ressources courtes et transformer celles-ci en emplois longs pour financer les besoins de financement. En effet, si le secteur financier informel semble pouvoir acquérir de l'information sur l'emprunteur à moindre coût et maintenir la confiance des déposants, principalement pour les zones rurales, il ne semble pas pouvoir supporter

le coût lié à la défaillance éventuelle des emprunteurs.

Ainsi, les prêts accordés dans le secteur informel seront surtout des prêts à court terme limitant ce risque de défaillance de l'emprunteur.

Cependant, de nombreux auteurs insistent sur la complémentarité existante entre secteur formel et informel. Le secteur formel serait spécialisé dans les prêts de montants importants dans les zones urbaines, et le secteur informel dans les prêts de plus petits montants principalement en zones rurales.

La finance informelle ne finance que très peu l'acquisition de bien d'investissement. Le fait que les prêts fournis dans le secteur soient de courte durée et souvent de faible montant interdit des opérations à long terme. Cependant, certaines tontines dans certains pays notamment asiatiques, encouragent les comportements financiers de long terme de leurs membres.

On remarque le caractère usuraire des taux pratiqués. Le taux d'intérêt pratiqué dans le secteur informel proviendrait de ce que le risque pris par le prêteur est élevé par rapport au risque pris par le secteur formel. Il pourrait également venir du fait d'une disponibilité quasi-immédiate des fonds dans le secteur informel.

Pour remédier aux situations susmentionnées et pour casser cette dichotomie entre le secteur formel et le secteur informel, la micro finance a vu le jour et propose une intermédiation financière pouvant résoudre les problèmes.

Section 3: LA MICROFINANCE

Apporter et adapter des services financiers aux populations pauvres : c'est le défi de la micro finance. Sur tous les continents, elle s'est imposée en quelques décennies comme un vecteur efficace de développement et de réduction de la pauvreté, même

dans les environnements les plus difficiles. Depuis les premières initiatives d'envergure, menées dans les années 1970, l'engouement ne s'est jamais démenti.

3.1 Historique

L'historique de la micro finance est jalonné d'aller-retour et d'emprunts réciproques entre le Nord et le Sud (Isabelle Guérin, 2002). Au XIX^e siècle, en Europe et en Amérique du Nord, le crédit dit « populaire » semble une voie possible d'autonomisation des classes paysannes et ouvrières. Les caisses Raffinement en Allemagne et Desjardins au Canada font progressivement figures de modèle. Aux lendemains des indépendances dans le Sud, ce sont ces mêmes expériences qui tentent de remédier à la pauvreté paysanne et aux échecs des banques de développement. Depuis le début des années soixante-dix, alors que la crise et la nouvelle question sociale suscitent une nouvelle vague de « crédit aux pauvres », cette fois les sources d'inspiration viennent du Sud; les succès de la Grameen Bank, y sont sans aucun doute pour beaucoup. Le modèle est répliqué d'abord aux Etats-Unis et au Canada, puis en Europe du Nord, en Grande-Bretagne, et enfin en France, avec l'association pour le droit à l'initiative économique et l'Afrique n'est pas en reste.

3.1.1 Les caisses RAFFEISEN en Allemagne.

En Allemagne, très peu de dispositifs peuvent être qualifiés de « microfinance ». En Allemagne, les banques ont le monopole exclusif de l'octroi de crédit, conformément au principe de la Hausbank, tous les dispositifs de soutien à la création d'entreprise passent obligatoirement par l'intermédiaire d'une banque principale. Ce dispositif joue un rôle décisif dans la manière dont fonctionnent les dispositifs de microfinance or il est inadapté aux procédures de micro crédit, dans la mesure où celles-ci ont été élaborées pour des clients qui sont peu familiarisés avec le système bancaire. Notons quand

même la mise en place, récemment, d'un nouveau programme de micro crédit intitulé Dta-Startgelt introduit par la banque publique Deutsche Ausgleichbank (Dta). Ce programme propose un crédit d'un montant maximum de 50 000 euros⁹, par l'intermédiaire de la banque principale qui bénéficie d'une garantie de 80% par la Dta. Un autre programme mérite d'être mentionné avec près de 100 000 bénéficiaires en 2000 : le Uberbrucungsgeld (allocation de transition), qui vise à faciliter la création d'entreprise par les chômeurs. Le ministère de l'Emploi allemand procède à une capitalisation des droits du chômeur allocataire, lui verse une partie sous forme de prime, et une autre sous forme d'allocation pendant les six premiers mois de la création. Ce programme est limité aux bénéficiaires de l'allocation chômage; il propose une subvention et non un prêt.

Si telles sont les réalités de terrains actuelles en Allemagne, il est à souligner qu'un autre système, celui de Raffeisen, existait bien avant tout cela et faisait son chemin. En 1846, Raiffesein est nommé maire d'un petit village, Weyerbush. Il se heurta à l'usure qui frappait ses concitoyens, l'hiver fut très rude, et la famine commença à faire des ravages. Il s'empressa d'aller quémander une aide à la sous-préfecture, aide qu'il céda gratuitement aux paysans. Avec la commission d'assistance publique, il décida de construire un four à pain communal, alimenté en bois par les forêts domaniales et en libre service pour la population qui pouvait y fabriquer son pain à crédit. Ainsi, "l'association pour le pain" se crée. Pour se préparer à la saison suivante, Raffeisen proposa aux personnes aisées de la commune de prêter de l'argent pour constituer un stock de semences de pommes de terre. Les semences seraient cédées à crédit aux paysans et remboursées à la récolte. Les résultats de ses initiatives furent vite perceptibles à tel point qu'il fut muté dans un village plus important: Flammersfeld. Toujours décidé à lutter contre les méfaits de l'usure, il fonda avec l'aide d'un pasteur la société de secours. Les personnes riches donnaient leur caution pour garantir un prêt sollicité par l'association auprès d'une banque commerciale. Le prêt fut obtenu et

⁹ Voir Revue d'Economie Financière (2000), p.151

l'association put racheter les bétails aux usuriers, en faisant déterminer le prix par les paysans les plus expérimentés. Si l'usurier refusait le prix, le bétail lui était rendu. Puis, il créa une mutualité d'épargne et de crédit où tous les bienfaiteurs et débiteurs devaient être associés aux décisions, sur des principes de bénévolat. Tous devaient être solidairement responsables de la vie de l'association par modification de statut elle devint « association-caisse de prêts », les bonnes idées de Raffesien connaissent des succès. Il écrivit un ouvrage rassemblant sa réflexion sur la mutualité d'épargne et de crédit: "Les caisses de crédit mutuel comme moyen de vaincre la misère des populations rurales, des artisans et des ouvriers des villes".

3.1.2 La PRODEM – Bancosol en Bolivie

Considérée comme un des plus beaux exemples latino – américains en matière de micro finance, Bancosol présente une image positive de l'institutionnalisation.

A l'origine, La PRODEM est une ONG spécialisée dans l'octroi de micro crédits. Créée en 1987, cette ONG a progressivement imaginé d'octroyer des micro crédits qui soit à la fois adaptés aux besoins de ses clients, et efficaces en termes de coûts pour l'organisation. Elle a ainsi développé un portefeuille de prêts performant qu'elle a pu transférer à la banque qu'elle a créée en février 1992, laquelle fut baptisée BANCOSOL (le mot « sol » étant une allusion au mot espagnol « solidario »).

A cette époque, le portefeuille de l'organisation représentait environ quatre millions de dollars et quelque 14.000 clients. Entre 1992 et 1998, le nombre de ses clients est passé de 26.200 à 81.600 et son portefeuille de crédit est passé de 8,8 millions de dollars à 75 millions de dollars¹⁰.

¹⁰ Voir www.un.org

En 1998, elle a été élue pour la troisième année consécutive comme la banque la plus rentable de Bolivie.

Aujourd'hui, Bancosol est une banque qui utilise l'ensemble des instruments mis à disposition par les marchés et ce afin d'octroyer des services financiers aux petites et micro entreprises.

3.1.3 La Grameen Bank au Bangladesh.

Fondée au Bangladesh à la suite de la famine qui y sévit en 1974, la Grameen Bank a pour vocation d'accorder des crédits à ceux qui sont habituellement exclus du système bancaire: les plus pauvres. En 1976, Muhamud Yunus, professeur d'économie à l'Université de Chittanoag, prit conscience de l'extrême dépendance des pauvres vis à vis des usuriers et de commerçants. Il constate qu'il y a une différence marquée entre les théories qu'il enseigne à ses étudiants et les réalités vécues par de très nombreuses personnes au Bangladesh. Il observe notamment que de très nombreuses femmes ne parviennent pas à financer leurs petites activités commerciales ou artisanales. Parti du principe qu'une somme minime d'argent est souvent suffisante pour permettre le démarrage ou le développement d'une activité, particulièrement dans les campagnes, il lance alors un programme de micro crédit où les fonds sont octroyés à des groupes solidaires constitués de femmes se portant mutuellement caution. S'inspirant des pratiques financières informelles locales, il propose de substituer des garanties morales à des garanties matérielles. Le micro crédit était né. Lorsque l'une d'entre-elles fait défaut, les autres doivent se porter caution. Après quelques tentatives, le système connaît un grand succès et se développe en tant qu'ONG. En 1983, l'ONG évolue et Grameen adopte un statut de banque. L'expérience de la Grameen Bank devient en quelque sorte la référence au plan international.

Si la micro finance a donc déjà une histoire, il reste que depuis la fin des années soixante dix, elle suscite de toute évidence un regain d'intérêt. Elle est surtout considérée comme outil de développement.

3.2 La micro finance comme outil de développement.

Instruments d'intégration des pauvres dans le marché et dans le circuit économique ainsi que mode d'allocation de ressources rares, facteur d'émancipation et de lutte contre l'exclusion de certaines franges de la population, facteur dynamique collective de la démocratie et d'émergence de la société civile, la liste serait longue des effets de leviers potentiels de la micro finance, reconnus tant par les ONGs, les bailleurs de fonds, que les organisations de coopération bilatérale et multilatérale, au Sud comme au Nord (Guérin, 2000).

Dans ce vaste mouvement d'expansion et de reconnaissance il faut souligner le rôle du bureau international du travail, et récemment la banque mondiale. Convaincu que la stabilité et performance des systèmes financiers affectent directement le niveau de l'emploi, de la pauvreté et de l'exclusion sociale, le BIT a mis en place en 1990, une unité intitulé finance et solidarité. Sa mission est plurielle: anticiper les coûts sociaux des crises financières, jouer un rôle préventif dans l'adaptation des marchés financiers et emploi, sur des instruments innovants tels que la micro finance, et enfin sur les politiques publiques susceptibles d'affecter le fonctionnement des marchés financiers (BIT, 1999a).

L'année 1995 marque un tournant dans la reconnaissance de l'outil. En mars 1995, la déclaration et le plan du sommet social de Copenhague appellent à la nécessité de relier les problèmes sociaux à la question de l'accès aux marchés financiers.

Au même moment, se crée sous l'égide de la banque mondiale le groupe consultatif d'assistance aux plus pauvres (CGAP) dont l'un des objectifs vise précisément à créer un climat propice au développement de la micro finance: il s'agit de généraliser le soutien de l'institution à des expériences concrètes, mais aussi à favoriser la coordination entre les différents donateurs et à contribuer ainsi à la diffusion de pratiques optimales.

En 1997 à Washington, le premier sommet du micro crédit lui donne encore une autre ampleur. Organisé à l'instigation d'un consortium regroupant de multiples organismes de micro finance, bailleurs de fonds et fondations soutenus par l'ONU et par plusieurs gouvernements, réunissant plus de 2000 organisations, cet événement officialise la légitimation de cet outil sur la scène internationale. L'objectif des promoteurs du sommet est clair: c'est un appel à la mobilisation internationale avec pour objectif de toucher cent millions de familles "les plus pauvres", et notamment les femmes.

3.3 Micro finance et autonomie féminine

Dans les sociétés où il est pratiqué, le micro crédit contribue considérablement à l'amélioration de la vie des femmes, à leur autonomisation et à la promotion de l'égalité entre les sexes.

Lorsque Yunus démarra son expérience, il s'est adressé essentiellement à des femmes extrêmement pauvres et beaucoup de programmes de micro crédit ont suivi cet exemple.

La micro finance apparaît de plus en plus comme un outil d'émancipation et promotion de la condition féminine. Les objectifs visés sont multiples: augmenter leurs revenus et faciliter leur indépendance financière, stabiliser et professionnaliser leur activité entrepreneuriale, mais aussi, peut-être surtout, améliorer leur statut au sein de la

famille, renforcer l'estime qu'elles ont d'elles mêmes, ou encore favoriser leur capacités d'auto organisation et donc d'expression et de revendication (Guérin, 2001)

La micro finance apparaît, en quelque sorte, comme un moyen d'augmenter l'autonomie et la liberté réelle des femmes. L'engouement pour la micro finance laisse entrevoir l'idée de droit au crédit pour les femmes, ce droit s'apparente à un droit collectif même si ce n'est pas énoncé en ces termes. Les femmes du sud sont de plus en plus nombreuses à avoir droit au crédit à condition qu'elles se portent mutuellement caution.

C'est une question d'efficacité puisque à travers la réduction des coûts de transaction et des asymétries d'information, le prêt collectif est supposé assurer l'efficacité de l'intermédiation financière et autorise ainsi l'espoir d'une viabilité des dispositifs. C'est également une question de soutien à la mobilisation féminine, puisque à travers la gestion collective du crédit, on espère renforcer leurs capacités d'auto organisation.

3.4 La micro finance et le micro crédit

En consacrant l'année 2005 " Année Internationale du micro crédit", l'Assemblée Générale de l'ONU voulait donner un élan aux programmes de micro crédit à travers le monde car aujourd'hui quelques 30 millions de personnes ont pu accéder à un micro crédit, l'ONU estime qu'il reste encore 400 à 500 millions¹¹ de personnes pauvres ou à faibles revenus dans le monde en demande de micro crédit.

L'assemblée souhaite que l'année 2005 permette de mieux faire comprendre l'importance du micro crédit et de la micro finance pour l'élimination de la pauvreté, d'assurer le partage pratique efficace et de renforcer les avancées du secteur financier

propres à promouvoir des services financiers viables favorables aux pauvres dans tous les pays.

En parcourant la littérature, le micro crédit peut être défini comme des prêts de faible montant à court terme permettant la constitution d'un fond de roulement et de la réalisation de petits investissements. Le micro crédit consiste à octroyer des prêts de faible montant à des personnes à faible revenu pour développer des activités économiques génératrices de revenus ou créer des micro entreprises. Le micro crédit se définit aussi par sa volonté de créer des institutions pérennes qui couvrent leurs coûts permettant d'étendre de façon durable l'accès au crédit à toutes les personnes en situation de pauvreté ou d'exclusion.

Au-delà du crédit, la micro finance recouvre l'ensemble des services financiers destinés à des personnes à bas revenus : crédit, épargnes, transferts, assurances etc.

La séparation des deux termes, micro finance et micro crédit n'est pas probablement le choix le plus judicieux pour deux raisons fondamentales.

Premièrement, la possibilité de constituer une épargne dans des conditions sûres est parfois un service financier que les micro-entrepreneurs souhaitent plus que la possibilité d'obtenir un crédit. Deuxièmement, pour les organisations qui octroient un crédit, un programme d'épargne efficace peut constituer une des meilleures sources de financement.

La Grameen bank et Bancosol de Bangladesh et de Bolivie ont connu leurs premières expériences dans ce domaine. Leur but était de transformer le cercle vicieux : « **faible revenu, faible épargne et faible investissement** » en un cercle vertueux : « **faible revenu, injection de crédit, investissement, plus de revenus, plus d'épargne, plus d'investissement, plus de revenu** »

¹¹ Voir www.un.org

Le micro crédit est ainsi conçu comme un moyen permettant d'investir. Cet investissement permettra aux populations défavorisées de briser la chaîne de pauvreté qui mine leur vie. Il s'agit d'injecter la somme empruntée à une activité génératrice de revenus et ceci d'une manière durable. Le mot durable signifie qu'on raisonne à long terme et le projet doit dégager un surplus de revenu, viable, et ces revenus par la suite seront de nouveau injectés dans cette activité et entraînera ainsi la pérennité de l'unité concernée et à terme le développement de la région.

Actuellement , on dénombre soixante millions (60) des clients du micro crédit dans le monde .Les objectifs de développement du Millénaire (ODM) de l'ONU visent à réduire de moitié, d'ici 2015, le nombre de personnes dont le revenu est inférieur à 1 dollar par jour.¹² Le micro crédit est considéré comme un des principaux moyens permettant d'atteindre cet Objectif.

3.5 La micro finance et l'entrepreneuriat

La notion de micro finance recouvre également celle des financements alternatifs c'est-à-dire ceux qui proposent une solution face à la rigidité des systèmes bancaires dans la problématique de la création d'entreprise. L'une de contraintes principales au financement d'entreprise est liée au risque attaché au projet.

Bloy et Mayoukou (1994) évoquent l'incapacité des banques notamment africaines à cerner de façon précise le risque présenté par les PME et, à fortiori, les entreprises purement informelles. La vocation principale de la micro finance est de financer cette catégorie d'entreprises.

¹² Voir www.2005microcredit.net/collectif/mariacv.php3-13k_

Bon nombre de projets ne voient même pas le jour tandis que d'autres qui naissent, sont d'une grande précarité. Cette sous capitalisation fragilise les entreprises et menace la stabilité de l'environnement de l'entrepreneur.

Il se trouve que la micro finance est à la croisée des chemins : lutte contre la pauvreté ou promotion de l'entrepreneuriat.

La micro finance, à l'issue du sommet de Washington en 1997 promet de combattre la pauvreté et de développer des institutions capables d'allouer du crédit aux ménages pauvres à des coûts raisonnables. En d'autres termes, la micro finance vise à contribuer à la promotion des micro entrepreneurs (Mayoukou, 2004). Il est ainsi possible de devenir entrepreneur en investissant très peu d'actif de départ, ce qui permettra d'accumuler des richesses au fil du temps.

La littérature sur le micro crédit s'interroge rarement sur l'impact des systèmes de micro finance sur les bénéficiaires de crédit destinés à la création des micro entreprises et petites entreprises. Or, cette étude d'impact sur le système de micro finance sur ce type de crédit permet de mesurer l'impact du système de micro finance sur l'activité entrepreneuriale.

Ces derniers temps, certaines institutions de micro finance octroient des crédits liés à la formation entrepreneuriale. Les bénéficiaires de crédit doivent être encadrés et suivre une formation à l'appui du crédit. Cette pratique est généralement désignée sous le terme accompagnement qui fera l'objet d'un paragraphe dans le chapitre relatif à l'entrepreneuriat.

3.6 Approche sur la fonctionnalité de la micro finance

Deux approches coexistent concernant les fonctions que doit assurer la micro finance: l'approche minimaliste et l'approche intégrée ou maximaliste.

Les adeptes de l'approche minimaliste préconisent le seul accès aux crédits ou aux services financiers. C'est ainsi que les IMF adoptant l'approche minimaliste se limitent d'ordinaire à l'offre d'intermédiation financière mais peuvent proposer de façon ponctuelle des services d'intermédiation sociale (Constitution des groupes d'épargnants, formation,)

En somme, l'intermédiation sociale peut être comme la formation du capital humain et social nécessaire à une intermédiation financière pérenne destinée aux pauvres. Par ailleurs, l'approche minimaliste présente des avantages en terme de coûts réduits et lui permet de mieux se concentrer sur son objectif dans la mesure où elle ne développe et ne propose qu'un seul type de service.

Les études menées par Claudia Gonzalez-Vega et Richard H. Schmidt sur " la micro finance comme système d'incitation" montrent que la micro finance consiste à créer de vastes segments des services financiers abordables sur une base pérenne.

Par contre, les tenants de l'approche intégrée considèrent que le crédit sans tout le travail d'accompagnement n'est pas pertinent, ni efficace, ni producteur d'impacts durables. Ainsi, les IFM adoptant l'approche intégrée, se distinguent par une préoccupation plus globale du client. Elle combine une gamme de services d'intermédiation financière et sociale, de développement d'entreprise et de services sociaux.

Par ailleurs, Jacques Pasquier- Dorthz (2002) dans son étude sur "la micro finance contre la pauvreté et l'exclusion", mentionne dans les conditions de succès qu'il n'y a pas que le micro crédit ou un bon système de collecte d'épargne qui peut permettre une

autonomie des IMF mais qu'il faut y ajouter les mesures d'accompagnement telles que: la formation, l'encadrement et les conseils aux micro entreprises financées.

3.7 Formes juridiques et fonctionnement de micro finance

Les institutions de micro finance ont des formes juridiques variées: projets, ONG, institutions financières mutualistes, grandes banques (notamment en Asie et en Amérique Latine: Bancosol, Rural Advancement Committee), micro banques ou caisses villageoises et coopératives en Afrique. Généralement, on distingue deux grands types d'institution de micro finance: Institution financière mutualiste et non mutualiste.

En Afrique, notamment à Madagascar, la forme mutualiste est le plus en vogue surtout dans les campagnes ce qui nous amène dans un premier temps à présenter ce qu'est une mutuelle et puis son fonctionnement en choisissant le cas de CECAM parmi tant d'autres.

3.7.1 La Mutuelle

Une mutuelle est une société sans capital social, donc sans actions ni actionnaires. D'où la question classique: à qui appartient une mutuelle? Une mutuelle n'appartient à personne: tous les membres appelés tantôt adhérents (en code de mutualité) tantôt des sociétaires (en code des assurances)-sont membres de droit de l'assemblée générale et appelés de ce fait à participer aux décisions essentielles, et au contrôle de la gestion, de leur mutuelle. N'ayant pas de capital social, elles ne peuvent pas être rachetées mais elles ne peuvent pas non plus réaliser les opérations de haut de bilan qui jalonnent la vie des autres entreprises: augmentation de bilan, introduction en bourses, échange de participations.....

Les mutuelles sont des entreprises à but non lucratif, ce qui veut dire -contrairement à ce que beaucoup de gens croient qu'elles ont le droit de dégager des résultats mais elles n'ont pas le droit de les distribuer: les bénéfices annuels servent soit à augmenter les garanties des contrats, soit à admettre de nouveaux sociétaires, soit à accorder des ristournes aux sociétaires,

3.7.2 Exemple d'Institution Financière Mutualiste: Cas du CECAM¹³ Madagascar

Le réseau CECAM est le système financier mutualiste le plus important à Madagascar; Il a été créé en 1993, suite à des expériences pilotes de crédit rural menées par les agriculteurs avec l'appui du FERT. Le réseau est actuellement composé de 172 caisses structurées en six Unités Régionales, URCECAM, et un organe central, UNICECAM. Ce dernier est appuyé par une équipe technique, ICAR/ INTERCECAM, qui assure les activités de formation et assistance technique en comptabilité, audit, informatique et questions juridiques, gestion de la trésorerie, analyse et gestion des risques, consolidation comptable.

Les partenaires techniques du CECAM sont ICAR (Internationale de Crédit agricole du Nord-est de la France et l'Association FERT) et de la Banque Mondiale. L'Union Européenne et l'Agence française de développement sont les bailleurs de fonds; la BOA¹⁴, le RPPMED/ PNUD et ICAR sont les principaux partenaires financiers.

¹³ Voir Les Cecam de Madagascar – Février 2000

¹⁴ La BOA octroie des lignes de financement à la CECAM

Pour obtenir un crédit, les clients potentiels doivent remplir les conditions suivantes:

- Frais d'adhésion: MGA 2000
- Part sociale fixe : MGA 6000
- Part sociale variable: en général de 4-5% du crédit; 2% pour les crédits de production et 0% pour les crédits sociaux
- Assurance décès: 1% du montant du prêt récupérable par la famille en cas de décès.

Les parts sociales sont récupérables 2 ans après le retrait de la caisse. L'originalité du Réseau CECAM est d'avoir développé son activité principale, la distribution de crédit, en l'orientant de manière très prioritaire vers les besoins de l'agriculture et de l'élevage.

Les offres de crédits du réseau CECAM s'articulent autour de cinq types de crédit:

- le crédit de production finance les dépenses de culture (main d'oeuvre, semences, engrais, ...) ou d'élevage (achat des aliments du bétail, des produits vétérinaires, voire des jeunes animaux à élever) et le cycle du crédit est adapté au cycle de la production (déblocage par tranche selon la saison de culture, remboursement au cours du mois de récolte). La durée peut varier de 4 à 10 mois, le taux de 30 à 42% l'an (2, 5 à 3, 5% le mois)

- la location vente mutualiste (LVM) de matériel agricole: compte tenu des cycles de production évoqués plus haut, le financement de l'équipement agricole, qui ne peut être amorti sur une seule campagne, nécessite des crédits à moyen terme. Dans la mesure où il s'agit principalement de matériel de culture attelée, de faible valeur unitaire. Cette formule concernait d'abord le matériel agricole (charrue, charrette, herses, ...) puis a été étendue aux boeufs de trait et aux vaches laitières pour enfin concerner l'équipement d'artisans ruraux (décortiqueuses de paddy, postes à souder, camionnettes,° et l'équipement domestique (bicyclettes, machines à coudre,

installations d'éclairage solaire, réfrigérateurs, téléviseurs, ...)

- le crédit de stockage dans les Greniers Communs villageois (GCV): selon le calendrier agricole malgache, les récoltes de paddy sont concentrées sur trois mois environ. A cette saison, les capacités de transport et de paiement des commerçants sont très inférieures à l'offre des agriculteurs. Six mois plus tard, les prix flambent dans une proportion qui varie de + 40 à +130% sur les dix dernières années (observation 40% ODR/FIDA, FIFA/FERT et INSTAT, 1989-1999, avec toutefois une tendance à la réduction de cette amplitude en 1999/2000).

La plupart des petits agriculteurs, en situation d'insécurité alimentaire, sont alors contraints d'acheter du riz alors qu'ils ont vendu leur paddy à la récolte pour se procurer les ressources monétaires nécessaires aux dépenses sociales qui interviennent après les récoltes (fêtes traditionnelles, mariages, circoncisions, exhumations, ...)

Le réseau CECAM a développé une offre de crédit adaptée au besoin de crédit des agriculteurs pour financer le stockage des récoltes dans le GCV. Les agriculteurs sont invités à se grouper pour stocker leur paddy dans un bâtiment commun. Ce stock constitue une garantie mutuelle qui permet à la CECAM d'octroyer un prêt individuel à chaque membre du groupe. Le montant prêté par kilo de paddy est compris entre 50 et 75% de la valeur du stock à la récolte. Le remboursement, 5 à 8 mois au plus tard avec un intérêt de 2, 5 ou 3% par mois, est facilité par la progression de prix entre la récolte et la soudure.

- le crédit de dépannage est une formule pour financer les besoins de consommation imprévus. (Dépense de santé, événements familiaux, ...). Il est conçu comme un crédit à court terme (2 à 4 mois). Le taux d'intérêt varie de 3 à 4% le mois. La caractéristique de ce produit est de pouvoir être obtenu rapidement pour faire face aux urgences.

- les crédits commerciaux aux organisations agricoles. Des groupes d'agriculteurs ou des coopératives s'organisent pour améliorer leur pouvoir de négocier les prix d'achat de leurs intrants (semences, engrais, outils) ou les prix de vente de leurs récoltes. Le réseau CECAM octroie à ces groupes ou coopératives des prêts commerciaux pour financer ces stocks. Ces crédits sont consentis à des taux voisins de ceux pratiqués par les banques en faveur des grands commerçants (24% l'an)¹⁵.

¹⁵ L'entretien auprès du Responsable du CECAM Mahitsy nous a permis de corroborer et de compléter les informations relatives à la CECAM.

Conclusion du chapitre

La micro finance constitue actuellement un secteur financier entre le secteur bancaire et le secteur informel (tontines, banquiers ambulants, prêts personnels à taux nul ou usuraire, gardes monnaie, caisses de solidarité etc.). Ayant des formes diverses, le principal élément commun des institutions de micro finance est une organisation qui s'appuie sur la proximité de la clientèle.

La micro finance développe de plus en plus la mobilisation de l'épargne à partir de motivations de sécurité, et surtout d'accès au crédit. Elle permet, entre autres, le remplacement des garanties conventionnelles par des mécanismes de pression sociale adaptés, la sécurité alimentaire, l'éducation des enfants, la promotion des femmes, la prévention de tous les risques sociaux de manière générale.

Cependant, la micro finance ne favorise pas vraiment un processus d'accumulation à long terme mais de survie à court terme. Elle bute sur des obstacles qui sont autant de limites à son développement et à sa capacité de contribuer au développement qu'elle appuie. Ces difficultés se rapportent au porteur de projet, à l'absence ou au manque d'infrastructure depuis les routes, les marchés, jusqu'aux circuits de commercialisation peu organisés.

Le porteur de projet joue ainsi un rôle très important pour le développement de la micro finance. Le micro crédit, étant considéré comme un investissement, doit être utilisé à bon escient pour qu'il puisse constituer un véritable levier de développement. La réussite du projet dépend, dans ce cas, de l'état d'esprit du porteur de projet et sa capacité entrepreneuriale. Cette notion relative à l'entrepreneuriat fait l'objet du chapitre suivant.

CHAPITRE 2: L' ENTREPRENEURIAT

En première lecture, nous pouvons noter que le terme entrepreneuriat contient le mot entrepreneur. Sans verser dans l'étymologie, on peut noter que le phénomène est impulsé par cet individu (Verstraete, 2001). Le domaine de l'entrepreneuriat a intéressé les spécialistes de presque toutes les disciplines des sciences humaines au cours de la dernière décennie. L'entrepreneuriat scruté sous différents angles offre alors l'aspect d'un champ éclaté, avec multitude de définitions et de vives controverses soulevées dans la littérature qui lui est consacrée. Plusieurs modes d'approche permettent d'analyser l'activité entrepreneuriale, qui n'est autre que la manifestation de l'esprit d'entreprise. La littérature aborde trois types de question, voire trois champs de recherche principalement: l'esprit d'entreprise, la création d'emploi et enfin l'entrepreneur lui-même (Marchesnay, 1996).

Section 1: L'Entrepreneur, l'esprit d'entreprise et la création d'emploi.

1.1 L'entrepreneur.

On entend souvent dire qu'il existe une grande confusion dans le domaine de l'entrepreneuriat parce qu'il n'y a pas de consensus quant à la définition de l'entrepreneur et quant aux paramètres qui constituent le paradigme. En réalité, la confusion semble grande lorsqu'on compare les définitions de l'entrepreneur entre les disciplines (Filion, 1987, op. cit.). Chez les économistes, on s'entend pour associer l'entrepreneur à l'innovation; on le voit comme une dynamo du développement. Chez les spécialistes des sciences du comportement, on attribue à l'entrepreneur des

caractéristiques de créativité, de ténacité, d'internalité et de leadership. Chez les ingénieurs et spécialistes de la gestion des opérations, l'entrepreneur est perçu comme un bon répartiteur et un coordonnateur de ressources. Pour les spécialistes de la gestion, l'entrepreneur sait se donner des fils conducteurs, des visions autour desquelles il organise l'ensemble de ses activités; il sait se débrouiller et s'organiser. Il excelle dans l'organisation et l'utilisation des ressources qui l'entourent. Chez les spécialistes de la finance, l'entrepreneur sait mesurer le risque. Pour les spécialistes du marketing, l'entrepreneur identifie des occasions d'affaires, sait " faire autrement" et penser "clients".

Filion (1987 op. cit.) définit l'entrepreneur comme étant une personne imaginative, caractérisée par une capacité à se fixer et à atteindre des buts. Cette personne maintient un niveau élevé de sensibilité en vue de déceler des occasions d'affaires. Aussi longtemps qu'il ou elle continue d'apprendre au sujet d'occasion d'affaire possible et qu'il ou elle continue à prendre des décisions modérément risquées qui visent à innover, il ou elle continue de jouer un rôle entrepreneurial.

De cette définition découle un certain nombre d'éléments qui caractérisent l'entrepreneuriat: la vision, la capacité de détecter des occasions d'affaires, la prise de risque, l'innovation etc. Ces éléments constituent ce qu'on appelle l'esprit d'entreprise dans le jargon entrepreneurial.

1.2 L'esprit d'entreprise.

L'esprit d'entreprise englobe les mentalités que l'entrepreneur devrait avoir pour mener à bien ses activités entrepreneuriales. Généralement, on se réfère à la prise de risque, à la capacité d'imagination, au sens de responsabilité, à la capacité d'innovation, au sens d'organisation, à la capacité de saisir des opportunités, etc. quant on parle

d'esprit d'entreprise.

Porteur de projet, l'entrepreneur doit avoir un certain degré du goût du risque. L'environnement dans lequel évolue ce projet présente un certain nombre d'incertitude d'où la nécessité de prendre des risques modérés et à minimiser l'incertitude dans son processus de décision.

L'innovation ou l'introduction de choses nouvelles et différentes montre que l'entrepreneur est un agent de changement, il anticipe les changements, gère le changement et vit avec. Cette anticipation est le fruit d'une vision. Une vision qui implique que l'entrepreneur est une personne imaginative.

L'esprit d'entreprise peut être défini comme l'aptitude d'un individu, d'un groupe social, d'une communauté à prendre des risques pour engager des capitaux dans une sorte « d'aventure » (une entreprise), consistant à apporter quelque chose de neuf (l'innovation), de créatif, ceci en employant et en combinant de la façon la plus performante possible des ressources diverses (dans une organisation, autre sens, plus institutionnel, du mot "entreprise").¹⁶ Cet esprit d'entreprise est l'essence de l'activité entrepreneuriale et conduit la plupart du temps à la création puis au développement des entreprises.

1.3 La création d'entreprise.

Le résultat ultime de l'esprit d'entreprise est la création d'entreprise. L'entrepreneur, placé au coeur des activités économiques est celui qui crée une entreprise grâce à l'apport de capitaux et à l'innovation, laquelle est considérée par Julien et Marchesnay (1996) comme le moteur de l'entrepreneuriat.

¹⁶ M. Marchesnay, 1996 p.8

Cette approche s'inspire du Schumpeter, pour qui tous les agents économiques ne sauraient être des entrepreneurs. Il distingue l'entrepreneur de l'apporteur de capitaux, de l'inventeur et du capitaliste supportant les risques, et de tous les travailleurs indépendants, agriculteurs, professions libérales, commerçants, fabricants industriels, employés ou actionnaires.

Selon Schumpeter, le qualificatif d'entrepreneur s'applique donc à celui qui exerce une fonction nouvelle en innovant, en combinant autrement des facteurs de production et en permettant ainsi la formation du profit.

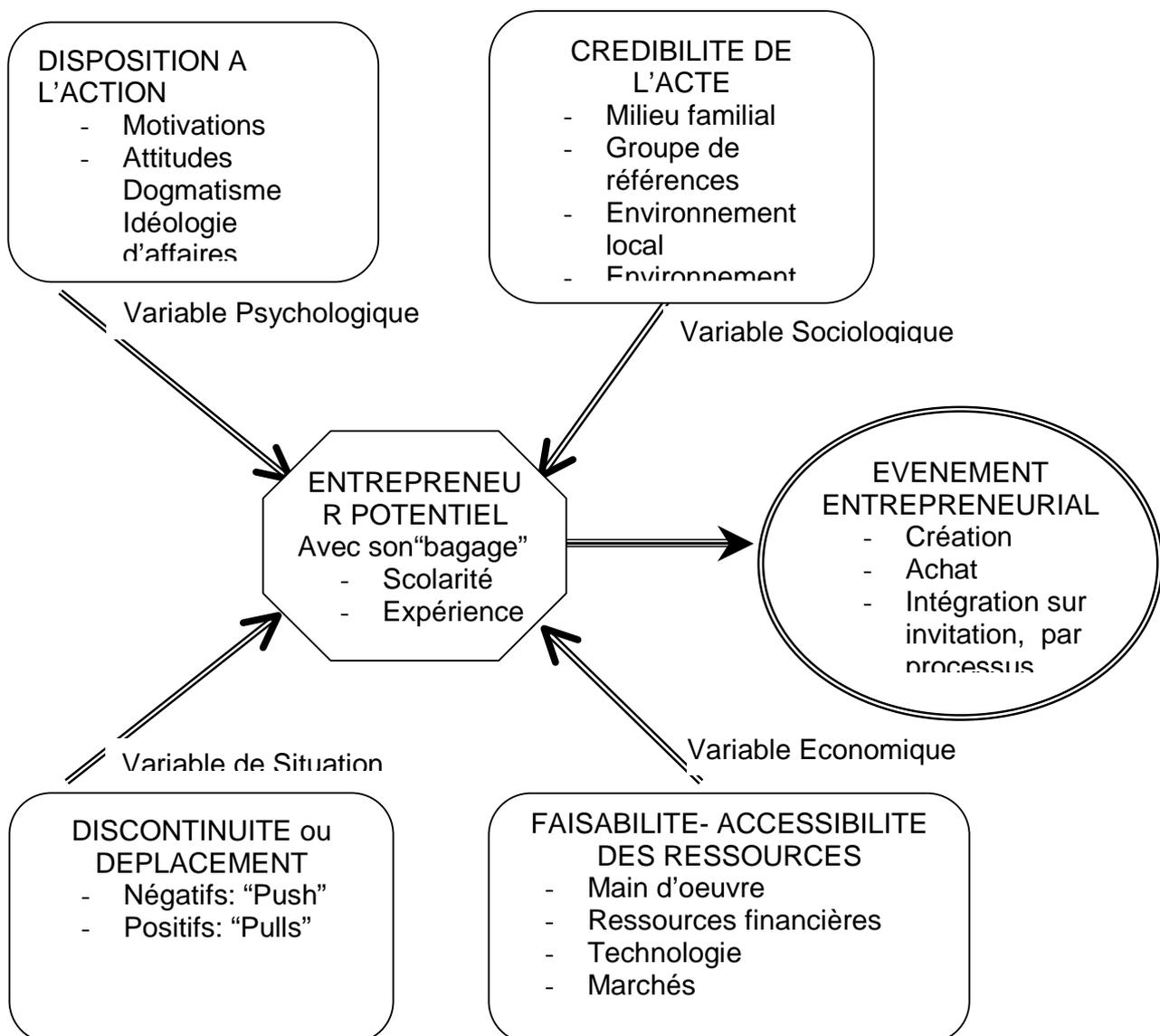
Dans cet ordre d'idée, l'entrepreneur apparaît comme un ensemble de comportements visant la création d'entreprise. Nombreux auteurs considèrent la création d'entreprise comme un phénomène multidimensionnel. Ils présentent à cet effet des modèles introduisant un certain nombre de facteurs permettant de mieux cerner le phénomène entrepreneurial.

Section 2: Les modèles

Cette section met en évidence deux types de modèles à savoir : le modèle de Shapero et celui de Verstraete.

2.1 Le modèle de SHAPERO.

Il s'agit incontestablement du modèle d'entrepreneuriat le plus connu (Hernandez, 1999). Pour Shapero, la multidimensionnalité de la création d'entreprise met en exergue la nécessité de prendre en compte des facteurs contextuels en plus des caractéristiques psychologiques du créateur. Ces facteurs sont de trois ordres: la discontinuité, la crédibilité, la faisabilité. Le modèle de Shapero se présente comme suit :



2.1.1 La discontinuité, variable de situation

L'auteur met en avant l'existence de deux situations opposées : les situations négatives qualifiées de PUSH et les situations positives qualifiées de PULL.

Les situations négatives peuvent être de diverses natures: des situations liées à l'emploi: chômage à la suite d'un licenciement ou difficulté de trouver un premier emploi, insatisfaction de travail: absence de possibilité de promotion, mauvaise ambiance, mauvaises relations avec la hiérarchie entre autre. Ces différentes situations amènent les personnes concernées à tenter l'aventure de la création d'entreprise.

Quant aux situations positives, elles sont plus rares que les précédentes. Elles sont liées à la découverte d'un nouveau produit par exemple ou celle d'un nouveau marché pour un produit existant; la rencontre d'un partenaire, d'un futur associé; une possibilité de financer la nouvelle activité etc.

Il faut noter que la combinaison de ces deux facteurs peut aussi amener le créateur à prendre sa décision. C'est le cas par exemple d'une insatisfaction au travail et la possibilité de financer la future entreprise.

2.1.2 La crédibilité de l'acte, variable sociologique

Pour Shapero elle constitue une condition essentielle de la création d'entreprise. La mise en place d'une nouvelle entreprise, innovatrice et différente oblige le créateur à avoir une certaine capacité permettant de juger la crédibilité de son acte. Cela fait appel à la culture entrepreneuriale de l'acteur. Cette variable sociologique intervient à

différents niveaux: la famille, l'entreprise, le milieu professionnel, etc. Le chapitre 3 de cette thèse nous donne une étude approfondie de ces variables socioculturels.

2.1.3 La faisabilité de l'acte, variable économique

Où trouver les ressources nécessaires pour faire fonctionner l'entreprise ? C'est la principale question à laquelle que tout entrepreneur doit répondre pour assurer le processus entrepreneurial. Hernandez (1999) évoque les 6 "M" Américains: Money, Men, Machines, Materials, Market, Management.

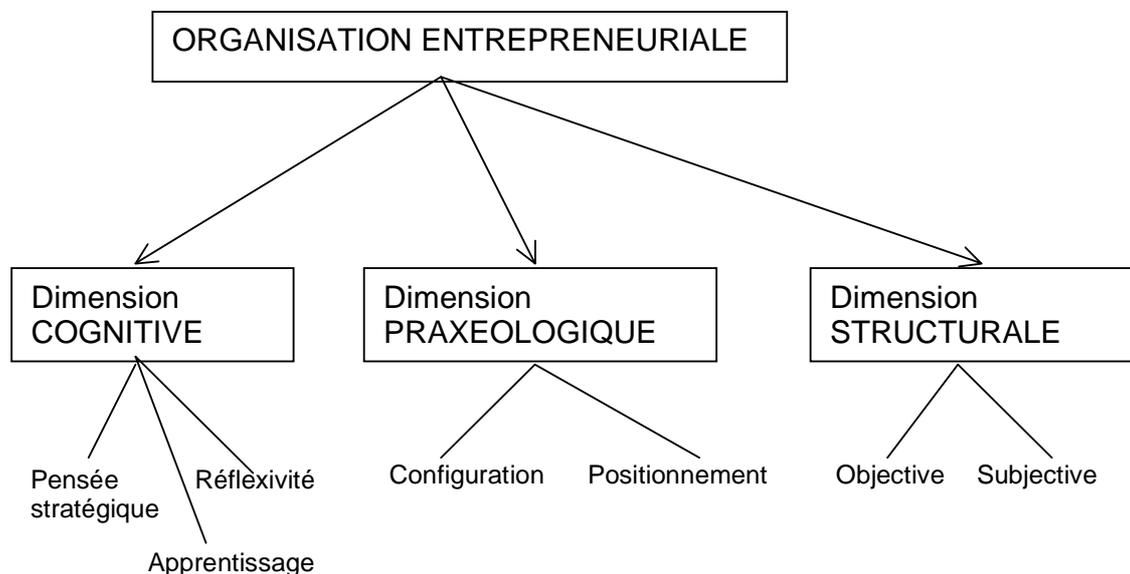
Le capital de départ joue un rôle clé parmi ces six ressources. Birley (1990, op. cit.) indique : " Nous n'avons identifié aucune recherche qui ne confirme l'importance de la disponibilité du capital et qui ne mentionne la carence de capital de démarrage comme étant inhibitive de la création de nouvelles entreprises." En cas d'insuffisance de fonds de démarrage, le porteur de projet rencontre l'une des plus grandes difficultés pour trouver le fond manquant.

Outre cette question relative au capital de départ, une des questions essentielles que l'entrepreneur devrait résoudre aussi est la question de main d'oeuvre. Ce n'est pas toujours évident de trouver les hommes qu'il faut pour assurer la bonne marche de l'entreprise. La détermination du lieu d'implantation va de pair donc avec la question de main d'oeuvre qualifiée qu'on peut y trouver. A cela s'ajoute les caractéristiques du marché où l'entrepreneur devrait normalement écouler les produits de son entreprise. Dans certains cas, les marchés sont fermés (monopoles), d'autres connaissent une situation oligopolistique, les deux ou trois firmes qui s'y trouvent s'attendent pour éliminer les nouveaux arrivants. Ces barrières à l'entrée ne facilitent pas les tâches de l'entrepreneur et l'obligent à prendre en compte la situation de marché avant de se lancer. D'autres marchés sont déjà saturés si bien qu'un nouvel arrivant est obligé de pratiquer une politique de différenciation de prix pour s'imposer, ce qui affecte bien sûr sa rentabilité et sa pérennité.

D'autres auteurs, comme T. Verstraete (1999), proposent d'autres modèles qui intègrent d'autres variables en complément de ce qui existe déjà.

2.2 Le modèle de VERSTRAETE

Le propos central de Thierry Verstraete est d'approfondir la connaissance d'un phénomène entrepreneurial, qu'il entend cerner par un recours à la théorie d'organisation et à des modélisations très personnelles d'inspiration constructiviste. Il propose un modèle qui est composé de trois dimensions: la dimension cognitive, la dimension praxéologique, et la dimension structurale. Ces dimensions sont le fruit d'une dialectique combinant un individu (l'entrepreneur) et une organisation. Schématiquement ce modèle se présente comme suit:



Modélisation du phénomène entrepreneurial, Verstraete (1999 p.32)

2.2.1 La dimension cognitive

Elle possède trois composantes:

- la pensée stratégique qui correspond à la vision stratégique de l'entrepreneur. Il s'agit d'une réflexion globale sur l'organisation ainsi qu'une réflexion sur / et dans l'action. C'est cette partie de la cognition que l'individu mobilise quand il raisonne.
- La réflexivité correspond à la capacité de l'individu d'interpréter l'action dans son cours, à sa capacité de comprendre ce qu'il fait pendant ce qu'il fait, donc aussi à apprendre dans l'action.
- L'apprentissage résulte de l'expérience passée et en cours de connaissances, des passions, des émotions, des prédispositions mais aussi des facultés d'apprentissage intrinsèques de l'individu.

La combinaison de ces trois dimensions de la dimension cognitive renvoie à la vision entrepreneuriale de l'individu.

2.2.2 La dimension structurale

La structure est composée des variables multidimensionnelles, matérielles ou immatérielles. Ces variables peuvent correspondre à des machines, à des événements, à des acteurs, à des normes; elles peuvent être biologiques, mentales, artificielles. L'auteur met en exergue deux types de structure: la structure objective qui correspond à la genèse sociale. Selon son propre terme, elle est le produit de l'existence ontologique et sociale de l'homme. Elle se dégage de la position que les individus occupent ou cherchent à occuper dans la structure sociale et la distribution des espèces de capital.

La structure subjective, quant à elle, est le produit de la subjectivité individuelle ou collective. La structure subjective entretient d'étroits rapports avec la structure objective.

2.2.3 La dimension praxéologique (l'action)

C'est la dimension la plus signifiante du phénomène. Elle constitue l'essence de la matérialisation et de la concrétisation du phénomène. Deux types d'action servent le phénomène entrepreneurial: les positionnements et la place d'une configuration organisationnelle.

- L'Entrepreneur se positionne vis à vis de multiples parties prenantes. Outre le positionnement par rapport aux concurrents, il doit se positionner de façon favorable par rapport aux parties prenantes (tous les individus, entités ou groupes ayant intérêt à la survie de l'entreprise). Pour cela, il va user de l'exercice de conviction afin d'accéder aux espèces de capital dont il a besoin pour atteindre ce qu'il aspire et fournir aux espaces dans lequel il s'insère ce que deviendra disponible pour les acteurs de ces espaces. Pour ce faire, il a besoin de mettre en place une configuration organisationnelle.

- L'entrepreneur met en place une configuration organisationnelle. Cette configuration est la plupart du temps nécessaire afin de produire ce qui est attendu par les espaces sociaux dans lequel il s'insère. Elle aboutit à l'instauration effective d'une structure de firme dans la structure sociale.

Ces deux dimensions sont éprouvées en gestion. Ainsi, prennent place dans les actions de positionnement les activités de marketing et toutes celles relevant de la stratégie. Dans l'activité de la configuration prennent place les thèmes classiques de spécialisation et de répartition des tâches, de responsabilité, de régulation de la production, de coordination, etc.,

Ces deux dimensions interagissent et cette interaction renvoie aux problématiques liées aux systèmes d'information, au contrôle, etc.

2.3 L'Entrepreneuriat et la rationalité limitée

La théorie économique classique fait l'hypothèse d'un individu agissant de façon à toujours maximiser ses profits (*homo oeconomicus*). Cette hypothèse peut être irréaliste. Dans certains cas, les agents économiques n'appliquent pas le principe de rationalité de la théorie micro-économique classique.

L'homme ne cherche pas alors à atteindre le choix optimal mais seulement un certain niveau d'aspiration.

En effet, lorsque le contexte ne s'y prête pas, il ne dispose pas de tous les éléments lui permettant de faire le choix le meilleur, la rationalité de son choix est limitée. Les agents, qui demeurent rationnels quant à leurs capacités à effectuer des choix, prennent des décisions « satisfaisantes » mais non optimales.

Herbert Simon (Prix Nobel 1978), est le premier à introduire cette notion : il remarque que les individus prennent leurs décisions sous l'influence de nombreux facteurs, parmi lesquels la raison et le calcul, mais également le sens de l'équité, la loyauté, l'expérience, la tradition et l'habitude, ce qui rend ce type d'approche infiniment complexe.

A la théorie classique de l'*homo oeconomicus*, H. Simon oppose la rationalité limitée et le niveau d'aspiration et de satisfaction. Il donne une nouvelle vision de la structure de la prise de décision, applicable à toutes les organisations, fournissant ainsi une base à l'intégration de l'ensemble des sciences sociales.

Le décideur est en effet confronté dans la pratique à plusieurs alternatives possibles, ne pouvant accéder à toutes les informations disponibles, limité par ses propres capacités psychologiques, il en sélectionne certaines, et il est rationnel pour lui de s'arrêter à un moment de sa recherche quand il a trouvé une solution satisfaisante. La rationalité est certes limitée pour des raisons renvoyant à nos capacités psychologiques, à une impossibilité de prendre en compte toutes les informations disponibles, mais également pour des raisons renvoyant à la formation et à la situation : un ingénieur ne raisonne pas de la même façon qu'un commercial..... ou qu'un sociologue.

L'objectif de H. Simon est de déceler des régularités des comportements, et de les intégrer, si possible, dans un schéma théorique où seraient pris en compte à la fois les buts et les moyens de décision.

2.4 Entrepreneuriat en milieu solidaire

Depuis bientôt trois décennies, nous observons une "résurgence" de l'économie solidaire, avec l'apparition d'entreprises qui sont à la fois créatrices de nouveaux liens sociaux; de nouvelles pratiques institutionnelles et de nouveaux rapports économiques et de travail (J. Boncler et M. Rispal, 2004). Ces auteurs ont opéré une lecture entrepreneuriale du phénomène en mobilisant le modèle proposé par T. Verstraete (2002).

Les porteurs de projets, leur vision et leurs valeurs (niveau cognitif) s'inscrivent dans le cadre d'un entrepreneuriat collectif, singulier de l'économie solidaire; la nature du projet (niveau praxéologique) présente la diversité des configurations possibles au regard de besoins identifiés et insistent sur la notion de positionnement et de configuration intégrant une dimension sociale; les contextes d'émergence des projets (niveau structural) considèrent la structure de ces organisations, autre caractéristique forte de

cette forme d'entrepreneuriat.

Les porteurs de projets, les entrepreneurs en milieu solidaire, revendiquent la primauté de la dimension sociale. Leur projet est d'engendrer une création de valeur, qui n'est pas forcément financière, comme d'autres formes d'entreprises mais généralement sociale. Cet entrepreneuriat agit donc, la plupart du temps, dans l'intérêt de la collectivité (protection de l'environnement, animation de quartier défavorisé, aide à des personnes en difficultés,) même si parfois les services rendus le sont à des individus.

Cette démarche est caractérisée par des valeurs à dominantes collectives relevant de la bienveillance, de l'autonomie, parfois de la spiritualité. Cet entrepreneuriat est dicté par le souci de répondre aux besoins collectifs, la volonté d'instaurer une conduite interne démographique où la participation de chacun est de règle, l'absence d'enrichissement financier personnel, l'accessibilité au plus grand nombre de service, la création d'emplois pérennes, etc.

2.5 Entrepreneuriat à but non lucratif

P. Valeau (2005), en se basant sur des exemples de la zone de l'océan Indien, démontre dans son article que tous les comportements entrepreneuriaux ne peuvent s'inscrire dans les cas habituels généralement définis par de nombreux auteurs (la prise de risque, l'innovation, le profit et la création de valeur et de richesse, la détection des opportunités d'affaires, etc.)

L'auteur insiste sur le fait que certains dirigeants développent des visions et des ambitions complexes intégrant une multiplicité de buts non seulement lucratifs. Ils revêtent indéniablement selon l'auteur le statut d'entrepreneur. Leur vision "métissée" d'affaires, selon lui, les rapproche, à cet égard, des organisations sans buts lucratifs.

Le nombre de (très) petites entreprises qui, d'ores et déjà, composent les tissus économiques et sociaux de ces pays (Comores, Madagascar, Maurice, Réunion et Seychelles) témoignent de l'existence de vocation d'entrepreneur (Poncini, 2001, op. cit. par Patrick VALEAU 2001) celles-ci constituent sans doute un "réservoir de moyennes entreprises". Mais à y regarder de plus près, nous constatons que tous ces dirigeants n'affichent pas les mêmes ambitions, si certains sont déterminés à croître, un grand nombre se contente de survivre plus ou moins convenablement.

En s'appuyant sur les résultats des entretiens semi directifs couplés à des observations directes menées in situ dans les pays de l'océan indien¹⁷, Valéau conclut que les entrepreneurs de ces pays sont animés par des buts multiples non seulement lucratifs. Cela lui a permis de redire que toutes les entreprises ne fonctionnent pas de la même façon et que leurs dirigeants ne raisonnent pas tous de manière identique.

L'ouverture du dirigeant à des buts autres que l'argent ne constitue pas une exclusivité des pays du sud, ni l'apanage des entreprises familiales. Ces perspectives se retrouvent également évoquées dans le cadre d'écrits se rapportant directement à l'entrepreneuriat. Il cite entre autres Bruyant (1994), Saporta (1994) et Albert (1994) qui parlent de la diversité des préférences du créateur, Sage et Elizur (1999) qui évoquent des récompenses mais aussi de satisfactions personnelles ainsi que des responsabilités, Verstraete (1999) qui retient des fins socio- économiques et Obrecht (2001) qui intègre dans son modèle de l'entrepreneur, des capacités sociétales ou communautaires à rendre à l'environnement une partie des valeurs qu'il a, grâce à lui, pu rendre.

¹⁷ Voir revue du Management international, 2001

2.6 Présentation synthétique de recherche en Entrepreneuriat.

Le caractère multidisciplinaire du champ de l'entrepreneuriat ne permet pas d'obtenir une représentation complète et détaillée de ce champ. Néanmoins pour les besoins de la recherche, Fayolle (2004) résume sous forme de tableau les principales orientations et caractéristiques méthodologiques pour chacune des principales questions de recherche en entrepreneuriat : « quoi », « qui et pourquoi », « comment ». Nous reproduisons ci-dessous ce tableau qui, à notre avis, facilite beaucoup la compréhension de l'évolution du champ de l'entrepreneuriat.

Tableau n° 4 - Vue organisée et synthétique des recherches en entrepreneuriat

Question principale	Quoi	Qui/Pourquoi	Comment
Types d'approche	Approches fonctionnelles	Approches sur les individus	Approches sur les processus
Echelle du temps	200 dernières années	Depuis le début des années 1950	Depuis le début des années 1950
Domaine scientifique principal	Economie	Psychologie, sociologie Psychologie cognitive, Anthropologie sociale	Sciences de Gestion Science de l'action Théories des organisations
Objet d'étude	Fonctions de l'entrepreneuriat	Caractéristiques personnelles. Traits des individus entrepreneurs et	Processus de création : - d'une nouvelle activité,

		entrepreneurs potentiels	- d'une nouvelle entreprise
Paradigme dominant	Positivisme	Positivisme Sociologie compréhensive	Constructivisme
Méthodologie	Quantitative	Quantitative Qualitative	qualitative
Hypothèse de base	L'entrepreneur joue/ Ne joue pas un rôle important dans la croissance	Les entrepreneurs sont différents de non-entrepreneurs	Les processus entrepreneuriaux sont différents les uns aux autres
Lien avec la demande sociale (qui est intéressé par....)	Etat, Collectivité territoriales, responsables économiques	Entrepreneurs Entrepreneurs potentiels Système éducatif, Formateurs	Entreprises, Entrepreneurs Entrepreneurs potentiels, Educateurs et Formateurs, Structures d'accompagnement et d'appui des entreprises.

Source : Fayolle, A., (2004 p. 105)

2.7 L'accompagnement

L'idée essentielle de base est que l'entrepreneur (le porteur de projet) est tout seul face à son environnement. Il rencontre, la plupart du temps, des problèmes qui dépassent leur capacité de résolution et qui l'obligent d'une façon ou d'une autre à se retirer voire à disparaître.

Les entreprises subissent leurs plus forts taux de mortalité durant les premières années d'exercice. Les lacunes managériales des entrepreneurs apparaissent comme une cause non négligeable de ces défaillances prématurées.

Si les ressources expertales internes de ces firmes – très majoritairement de petites tailles- et les compétences du chef d'entreprise sont souvent en deçà des exigences des projets d'affaires, les acteurs externes de conseil en management susceptibles d'apporter un soutien existent (Cullière,2004 in VALEAU).

Différents niveaux peuvent être distingués s'agissant des services pouvant être offerts aux créateurs d'entreprises pour les aider à développer leurs compétences dans le pilotage de leur organisation : accueil et sensibilisation, formation, conseil et accompagnement (Sénicourt, Verstraete, 2000, op. cit.)

Sammut (2001) met en exergue quatre points spécifiques qui caractérisent l'accompagnement :

- bien souvent, les porteurs de projets ont peu d'expérience en gestion et dans la direction des affaires,
- l'indépendance d'action est, à leurs yeux, une valeur fondamentale dans l'acte d'entreprendre,

- l'entreprise en création est fragile, et des problèmes a priori anodins peuvent rapidement se transformer en problèmes cruciaux hypothéquant la survie de l'entreprise,
- le long terme existe peu ou de façon très imprécise, tout est à gérer au quotidien.

Inexpérience, manque de compétence, omniprésence du dirigeant, solitude, gestion à très court terme, ressources financières limitées etc. sont des problèmes spécifiques relevés par la littérature portant sur la petite entreprise.

L'accompagnement consiste à combler ce vide en fournissant des conseils, de formation selon le cas au porteur de projet. Nombreuses institutions de micro finance intègrent dans leurs démarches la notion d'accompagnement des bénéficiaires de crédit. Le crédit dans ce cas est lié à une formation.

Conclusion du chapitre

L'entrepreneuriat ne peut être défini qu'en faisant référence à l'entrepreneur. C'est l'action et la compétence de l'entrepreneur qui crée l'entreprise. L'entrepreneur est le sujet, l'acteur, et la création de l'entreprise, le résultat de son action. Il est l'initiateur d'un processus complexe.

Décortiquer la question relative à l'entrepreneuriat implique la prise en compte de plusieurs variables et dimensions qui conditionnent la compréhension et la matérialisation et la concrétisation du phénomène entrepreneurial. Ces variables peuvent être des variables de situations expliquant ainsi le contexte de l'entrepreneur mais aussi des variables économiques qui mettent en exergue les ressources dont un entrepreneur a besoin pour mener à bien son entreprise. L'entrepreneur n'agit pas seul, il est en interaction avec son environnement d'où l'importance des variables sociologiques dans l'entrepreneuriat.

Quant aux dimensions dont il est question ici, il s'agit des trois dimensions vu sous l'angle de gestion : la dimension cognitive liée à la pensée, la dimension praxéologique liée à l'action et la dimension structurale liée à la structure de l'organisation.

L'entrepreneuriat, la plupart du temps, faisait toujours référence à un but qui est celui de dégager un profit. Ces derniers temps, de nombreux auteurs se démarquent du lot en introduisant dans la littérature d'autre but que le profit. Nous pouvons citer entre autres l'économie solidaire qui revendique la primauté de la dimension sociale. Cette dimension sociale nous renvoie à l'étude d'impact sur l'action de l'entrepreneur des différentes variables socioculturelles, objet du chapitre suivant.

CHAPITRE 3 : FACTEURS SOCIOCULTURELS

L'entrepreneuriat n'est pas seulement un phénomène économique et social, elle est aussi une question socioculturelle, c'est-à-dire une question de disposition d'esprit, de culture, d'éducation, de structures sociales, d'attitudes et de comportement.

L'entrepreneur, moteur de ce développement, n'est pas seul à bord, il doit compter avec l'environnement macro-économique et la spécificité de sa communauté ; sa volonté de mener à terme son projet d'entreprise s'inscrit dans un cadre plus général de production et d'acceptation de valeurs socioculturelles qui l'animent. Les entreprises existent parce que les entrepreneurs croient à des valeurs et veulent vivre selon les mêmes valeurs. Autrement dit, les valeurs sont ce que la conscience sociale et individuelle commande. Dans ce chapitre, nous allons évoquer les principaux facteurs socioculturels qui influencent les entrepreneurs dans la conception et la réalisation de leur projet.

Section 1 : Modèle d'HOFSTEDE

Hofstede¹⁸ a mis en exergue les facteurs communs des différentes cultures. Les dimensions de ces facteurs lui ont permis d'identifier les ressemblances et les différences existant entre les diverses cultures. Les cinq valeurs représentant ces dimensions sont les suivantes :

- la dimension hiérarchique ou les inégalités sociales,
- le degré d'individualisme ou collectivisme ;
- le degré de masculinité ou de féminité ou les conséquences sociales de l'appartenance au groupe homme ou au groupe femme ;

¹⁸ Voir Hofstede, The Values Survey Module, 1994

- le contrôle de l'incertitude ou les façon de maîtriser l'avenir ;
- l'orientation à court/long terme.

1.1 La dimension hiérarchique

Hofstede (1994) définit cette dimension comme suit: « *Power Distance is defined as the extent to which the less powerful members of institutions and organisations within a society expect and accept that power is unequally* »

L'auteur estime qu'il existe une sorte d'osmose entre le milieu politique et le milieu économique et social. Les sociétés humaines se différencient entre elles selon que telle ou telle société accepte ou tolère, réprimande ou interdit la distance hiérarchique dans son fonctionnement économique et social. Le système éducatif est particulièrement sollicité pour atténuer ou renforcer la distance hiérarchique.

1.2 Le contrôle de l'incertitude

Il s'agit de savoir comment les membres d'une société appréhendent l'avenir imprévisible. Certaines sociétés ont un faible niveau de contrôle de l'incertitude. Elles tolèrent facilement l'ambiguïté, l'instabilité et l'inconnu, et elles s'en remettent volontiers au destin et à la fatalité. La conséquence d'une telle attitude est la passivité. Par contre, d'autres sociétés, à fort contrôle de l'incertitude, cherchent à maîtriser l'anxiété face aux forces de la nature, aux comportements des personnes et à tout ce qui ne dépend d'elles

Cette dimension est définie par Hofstede de la façon suivante: « *Uncertainty Avoidance is defined as the extent to wich the members of institutions and organisations within a society feel threatened by uncertain, unknown, ambiguous, or unstructured situations* »

1.3 Le degré d'individualisme ou collectivisme

L'individualisme oppose généralement les sociétés communautaires aux sociétés individualistes. Si les premières sont fondées sur la base d'une famille étendue où toute la lignée se retrouve, les secondes sont basées sur la famille nucléaire, réduite généralement aux deux parents et aux enfants. Ainsi, les sociétés diffèrent entre elles du fait que les membres n'entretiennent pas le même type de relation avec les autres membres de la collectivité.

Cette dimension peut être défini comme : « *Individualism is the opposite of collectivism. Individualism stands for a society in which the ties between individuals are loose: a person expected to look after himself or herself and his or her immediate family only. Collectivism stands for a society in which people from birth onwards are integrated into strong, cohesive, in groups, which continue to protect them throughout their lifetime in exchange for unquestioning loyalty.* » (Hofstede, 1994)

1.4 Le degré de masculinité ou de féminité ou les conséquences sociales de l'appartenance au groupe homme ou au groupe femme.

La masculinité féminité a trait à la répartition sexuelle de rôle dans toutes les sociétés. La répartition sexuelle des rôles n'est pas la même chez tous les peuples. Plus les rôles sont différenciés, plus la société montrera des traits appelés masculins. Plus les rôles sont interchangeable, moins ils sont différenciés, plus la société montrera des traits féminins. C'est au sein de la famille que tous ces rôles sont appris, cultivés et développés.

Sont dites masculines, les sociétés où les rôles sont nettement différenciés (où l'homme doit être fort, s'imposer et s'intéresser à la réussite matérielle, tandis que la femme est censée être tendre, plus modeste et concernée par la qualité de la vie). Sont féminines, les sociétés où les rôles sont interchangeable (hommes et femmes sont supposés être modestes, préoccupés par la qualité de la vie. (Hofstede, 1994)

1.5 L'Orientation à court / long terme.

Dans cette dimension, on distingue les valeurs orientées vers le long terme (persévérance, respect du rang de chacun dans les relations sociales, sens de l'économie, sens du déshonneur et les valeurs orientées vers le court terme ou le passé (la solidité et la stabilité personnelle, la protection de sa propre dignité, le respect de la tradition, la réciprocité des politesses etc.)

Ce modèle d'Hofstede est complété par d'autres auteurs qui considèrent d'autres variables pour mieux cerner les facteurs socioculturels.

Section 2 : Les dimensions socioculturelles

2.1 L'action sociale

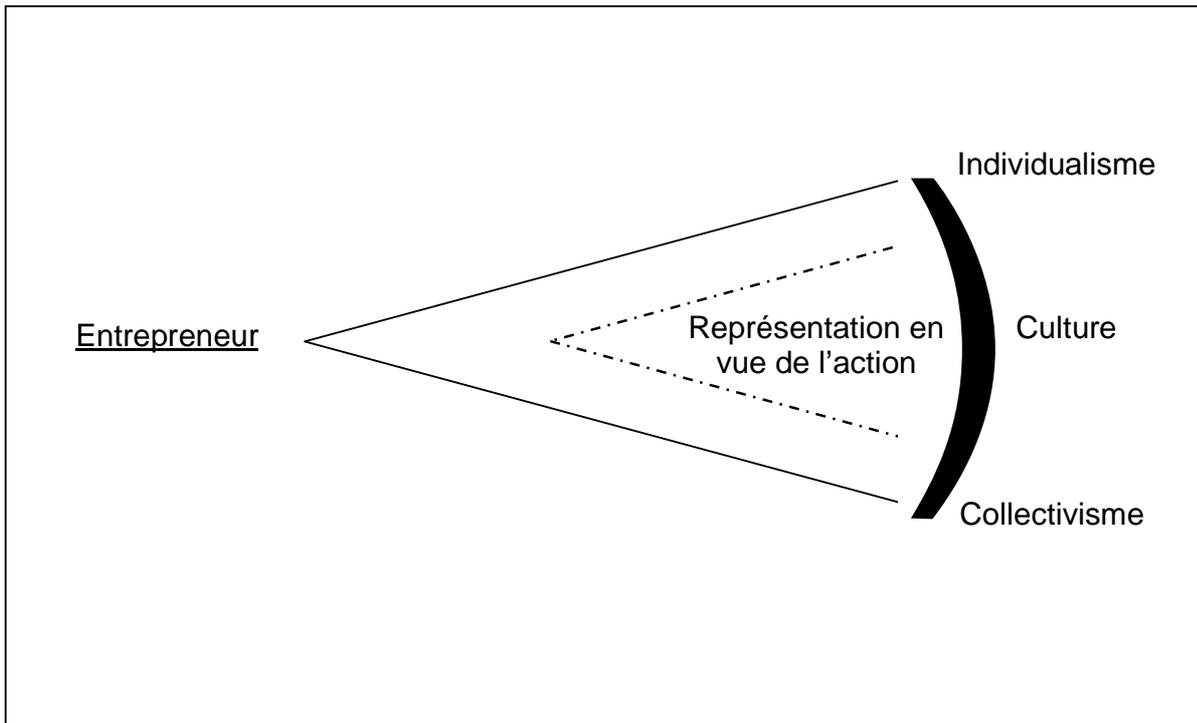
Selon Warnier (1993, op. cit.), les recherches sur les facteurs culturels, l'ethos des affaires, la culture d'entreprise dans le management des organisations oscillent entre un culturalisme et un sociologisme ou économisme. Si le culturalisme explique les comportements individuels par l'influence des traditions culturelles, l'économisme ou le sociologisme font des facteurs culturels de simples ornements idéologiques, et insistent exclusivement sur les contraintes économiques et sociales dans la détermination des actions individuelles.

Rocher (1969) voit en l'action sociale un phénomène à la fois psychique et social, engageant la conscience individuelle et collective. Il aboutit à la conclusion suivante : il n'y a pas opposition entre l'individuel et le social, il faut parler plutôt de continuité, dans la mesure où la cohérence et la signification du comportement sont appréciées de l'acteur et de son groupe d'appartenance.

Partant de cette approche, on retient que l'action sociale est cette manière de penser, de sentir et d'agir reposant sur des normes acceptées et partagées et se caractérisant par l'orientation normative de l'action et la structure normative de l'action. L'individuel correspond donc à l'orientation normative de l'action tandis que le collectif se réfère à la structure normative de l'action.

Boubacar (2004) transpose cette approche dans la perspective de l'entrepreneuriat et emprunte le schéma de Lemineux (2001) pour illustrer la dialectique individu –groupe à travers la figure ci-après :

Figure n° 1 - Dialectique : individu – groupe



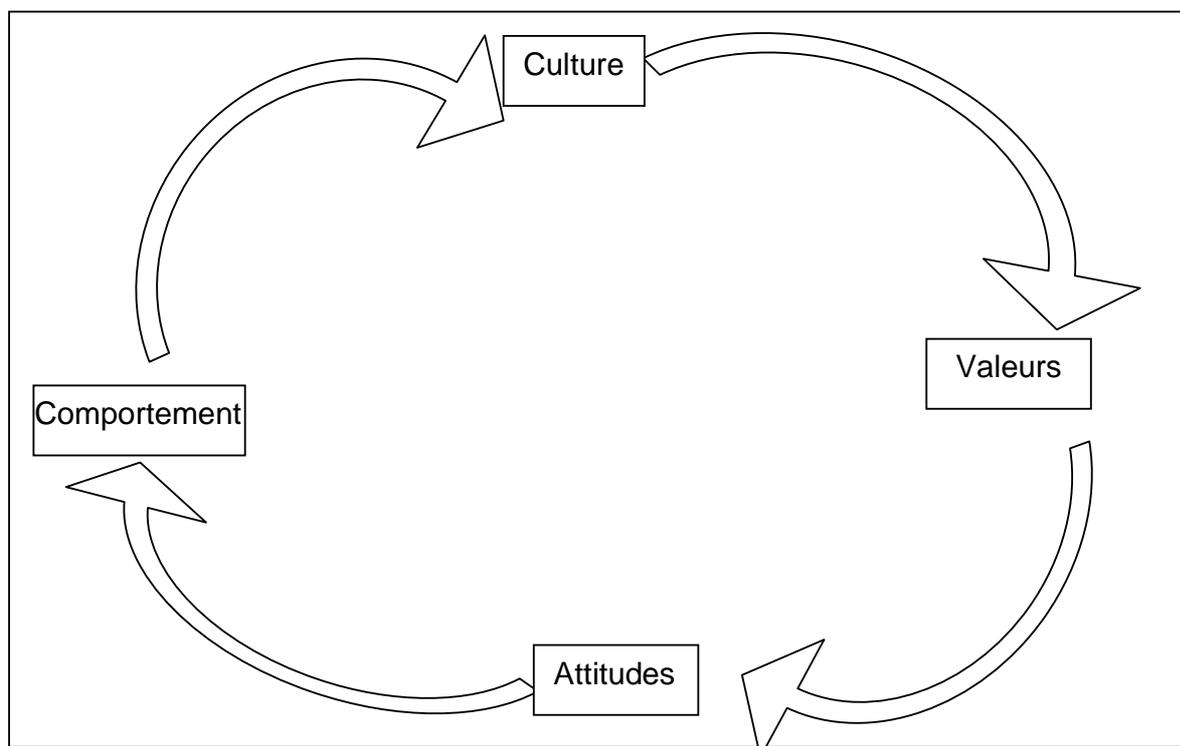
Source : Lemieux, R., (2001) in Boubacar (2004) P. 91

L'entrepreneur a sa société et son époque. Dans ses activités et ses représentations en vue de l'action, il est influencé par le contexte culturel et par des motivations internes, des aptitudes et habiletés, des intérêts, des désirs, des attitudes. Il existe une dialectique entre l'individualisme et le collectivisme, entre les valeurs culturelles de la société qui s'imposent à tous les membres et la part de libre arbitre dont dispose chacun des membres.

2.2 Le modèle d'Adler

Boubacar (2004) pour illustrer la relation entre les facteurs socioculturels de la création fait référence au modèle d'influence de la culture sur le comportement d'Adler (1994 :18). Allant de la culture au comportement en passant par les valeurs et les attitudes, ce modèle se présente comme suit :

Figure n° 2 - Influence de la culture sur le comportement



Source: ADLER, N.J (1994) in BOUBACAR (2004) P. 92

Partant de cette figure, il ressort que la culture d'une société ou d'une communauté reflète l'interaction des valeurs, des attitudes et des comportements. Ce qui nous amène à regarder de près les différentes notions relatives à ces dimensions.

2.3 La culture

La culture représente les manières d'être, de penser et d'agir des peuples, transmises de générations en générations. Ainsi, elle est l'ensemble des traits distinctifs, spirituels et matériels caractérisant un peuple.

Pour les Nations Unies (Déclaration de Mexico, 1982, op. cit.) : « c'est par elle que l'être s'exprime, prend conscience de lui-même, se reconnaît comme un projet inachevé, remet en question ses propres réalisations, recherche inlassablement de nouvelles significations et crée des œuvres qui le transcendent »

Boubacar (2004) met en exergue les diverses utilisations de la culture : philosophique, anthropologique et stratégique.

La perspective philosophique est liée au développement personnel de l'individu à travers ses connaissances théoriques et pratiques ; le courant anthropologique concerne le système de valeurs communes aux membres ; l'approche stratégique se réfère au système des règles implicites ou explicites régulatrices des comportements individuels et collectifs.

A toute occasion et à toute circonstance, l'être humain exprime sa culture. Au demeurant, l'entrepreneuriat demeure un champ où s'exerce l'influence de la culture, il est lui-même un acte culturel.

2.4 Les valeurs

S'inspirant du document de travail de Rainville (2001), Boubacar (2004) emprunte la définition de Fouliqué (1962) : « La valeur est la recherche de ce qu'on estime comme étant beau, bien, vrai, bon et sacré selon un jugement personnel plus ou moins en accord avec la société de l'époque » (Fouliqué 1962 in Boubacar)

Quant à Rocher (1969, in Boubacar), il note : « La valeur est une manière d'être ou d'agir qu'une personne ou une collectivité reconnaît comme idéale et qui rend désirable ou estimable les êtres ou les conduites auxquels elle est attribuée »

De ces définitions découlent un certain nombre de traits caractéristiques de la valeur : un idéal d'être, variable dans le temps et évoluant lentement, acceptée et partagée par les membres d'une collectivité. La pertinence de ces valeurs se mesure à l'aune des attitudes adoptées par les membres de la collectivité.

2.5 Les attitudes

Une attitude est une disposition d'esprit exprimant des valeurs et encourageant une personne à agir ou réagir face à un phénomène.

Legendre (1993) conçoit l'attitude comme un : « état d'esprit (perception, sensation, conviction, sentiment, etc.), disposition intérieure acquise d'une personne à l'égard d'elle-même ou tout élément de son environnement (personne, chose, situation, événement, idéologie, etc.) qui incite à une manière d'être ou d'agir favorable ou défavorable.

L'attitude n'est autre qu'une expression des valeurs, une disposition personnelle traduisant des réactions face aux personnes, aux événements, de la vie individuelle et collective aux situations et aux objets. Tributaire des besoins, des croyances et des valeurs, elle génère des actions par la traduction des normes d'obligation des valeurs en conduites et comportements observables.

2.6 Le comportement

Le comportement est le passage de l'attitude à l'action conforme aux valeurs et à la culture.

Selon Adler (1994), il s'agit de toute forme d'action humaine, y compris la création d'entreprise. C'est la résultante de forces intérieures et extérieures identifiées par les besoins, et la satisfaction de ces besoins suppose des objectifs et des moyens à utiliser pour les atteindre. Ainsi, l'objectif de créer l'entreprise répond à plusieurs besoins : entre autres, celui de s'enrichir, de s'accomplir, de prendre des risques, de travailler et de surmonter des épreuves. La maîtrise de soi, la créativité, l'initiative, l'autonomie et l'indépendance sont autant de motivations. Les moyens mis en œuvre sont choisis en fonction de la perception que l'individu a de la réalité qui l'entoure. C'est par sa subjectivité qu'il appréhende le monde et c'est en fonction d'elle qu'il fonctionne.

Le comportement est donc l'aboutissement de tout un mécanisme interne, de tout un processus psychique et psychologique d'incarnation, d'actualisation des valeurs.

Conclusion du chapitre

Les valeurs modèlent la mentalité de l'entrepreneur, fondent ses activités et leur confèrent une signification et une légitimité.

Ainsi, les éléments de repérage d'une culture entrepreneuriale sont multiples et variés ; Ils jettent une lumière sur le comportement entrepreneurial des membres de telle ou telle société ou culture. Ils peuvent se situer entre autres dans la dialectique individu-communauté, la place de la femme dans la production ou l'accumulation des richesses. Le processus du phénomène entrepreneurial ne peut donc pas être séparé de la réalité vécue par l'entrepreneur. Cette réalité est le résultat des interactions des nombreuses variables (Variable de situation, économique, psychologique et sociologique)

L'entrepreneur se révèle à son entourage, il répond à l'attente de son milieu proche parce que ses valeurs sont généralement acceptées et partagées par sa communauté.

CHAPITRE 4 : ASPECTS METHODOLOGIQUES DE L'ETUDE

La recherche propose en général deux principaux types d'approches. Dans le premier type d'approche, les méthodes adoptées se traduisent encore aujourd'hui par une recherche basée sur des modèles hypothético-déductifs. L'autre type de modèle procède par enquêtes au sens large, ce que nous appelons méthode inductive. Chacune des démarches s'inscrit dans une tradition scientifique particulière quant à sa façon d'approcher un phénomène.

La démarche hypothético-déductive part des propositions avancées par la théorie. Celle-ci repose sur un ensemble de concepts dont l'articulation constitue les bases d'un modèle qui reproduit une interprétation cohérente de phénomènes observables. L'hypothèse énonce le sens et le type des relations supposées exister entre le concept inclus dans le modèle. L'ensemble des hypothèses est enfin testé sur le terrain afin de vérifier si les suppositions avancées correspondent à une réalité.

Toute approche quantitative renvoie à des choses qui peuvent être comptées telles que revenus, les dépenses des ménages, ou les salaires, etc. Les conclusions devant découler directement de ces nombres, les règles de statistiques doivent être appliquées avec la plus grande rigueur. C'est pourquoi l'échantillonnage (choix des personnes, des ménages ou des entreprises à enquêter) revêt une importance décisive et doit être effectué avec soin. Les résultats n'ont de validité statistique que si le nombre des unités à étudier est suffisamment important.

La méthode hypothético-déductive adopte un raisonnement en soi. Ses modèles peuvent donner lieu à des données irréelles car ils saisissent le comportement individuel ou collectif à partir des hypothèses.

La méthode inductive, quant à elle, cherche à cerner un phénomène à partir d'observations directes. La méthode inductive tient davantage compte du contexte dans lequel s'insère l'objet étudié. Elle analyse une situation telle qu'elle peut l'être à un moment donné. Les méthodes inductives offrent la possibilité de travailler à petite échelle.

Des indicateurs des phénomènes observés sont déterminés empiriquement puis analysés afin de faire émerger les concepts. Le modèle est construit à partir de ces concepts et mis en épreuve sur une plus large population.

Notre analyse se déroule dans des zones géographiques où les sources d'informations sont rares et la qualité de l'information parfois relative. La méthode inductive pourrait nous convenir. Elle permet également de comprendre la micro finance dans ses multiples dimensions.

SECTION 1 : Une démarche inductive

Pour mieux appréhender le phénomène, nous avons mis en place une méthode inductive. Elle est le plus souvent recommandée comme alternative aux instruments et études d'impact quantitatifs. Elle est une combinaison de méthodes et de techniques permettant de traiter les problèmes liés à la complexité des organisations. Les hommes pris individuellement sont d'ores et déjà complexes, or dans la réalité, les hommes ne sont jamais seuls. Ils font partie d'une unité sociale présentant des niveaux de complexité d'autant plus grands. La méthode inductive suppose une véritable interaction sociale sur le terrain avec les sujets étudiés, une observation directe des faits pertinents, des entretiens formels et pour une large part, informels ainsi qu'une certaine flexibilité dans la direction de la recherche.

Dans le cadre des méthodes qualitatives, les variables utilisées sont les attitudes, les préférences, les priorités etc.

1.1 La question d'impact

Les impacts d'un dispositif de micro finance peuvent être évalués de deux manières différentes :

- une première méthode consiste à comparer la population de bénéficiaires avec la population de non bénéficiaires. Les non bénéficiaires comprennent deux catégories de personnes : celles qui ont été bénéficiaires et ont cessé de l'être et celles qui ne l'ont jamais été.
- une seconde méthode se focalise uniquement sur les bénéficiaires et cherche à comparer les situations avant et après la participation au dispositif.

Notre recherche vise à déceler l'impact du micro crédit sur les bénéficiaires, à comprendre leur logique et de voir les effets du dispositif sur les unités dans lesquelles le micro crédit a été injecté autrement dit nous faisons la comparaison entre la situation d'avant et d'après des bénéficiaires. Partant de là, nous avons opté pour la seconde méthode en se focalisant uniquement sur les bénéficiaires.

Parmi les impacts recherchés, figurent les variations de revenus, les changements d'affectation des ressources, de comportement (tels que la volonté de prendre des risques), les changements intervenus dans le statut ou l'estime de soi de l'individu, l'accumulation des richesses etc.

La méthode inductive présente des difficultés pour la généralisation des résultats. Les enquêtes de terrain sont généralement très localisées et les conclusions sont propres au champ auquel elles s'appliquent.

1.2 Les lieux d'enquêtes

L'ensemble de cette réflexion est issu d'observations empiriques collectées principalement dans la province d'Antananarivo, région d'Analamanga, commune de Mahitsy auprès des hommes et des femmes membres du réseau CECAM et OTIV et bénéficiaires du micro crédit.

Le choix de ce terrain est dicté par un certain nombre de critères favorables à la recherche. Situé à 30 km de la capitale, Mahitsy est une commune rurale où le micro crédit connaît un développement certain, ces cinq dernières années. Les deux institutions financières qui s'y trouvent à savoir la CECAM et l'OTIV ont démarré, respectivement leurs activités, en 1996 et 1998. Actuellement, ces deux institutions sont considérées par la Commission de Supervision Bancaire et Financière (CSBF) comme étant de véritables Institutions Financières Mutualistes capables d'assurer dans le temps et dans l'espace leur viabilité et pérennité.

Cette distance (pas très loin de la capitale) nous a permis également d'assurer le suivi quotidien des bénéficiaires avec qui nous avons eu des entretiens formels et informels. La méthode qualitative étant choisie, le chercheur est dans l'obligation de suivre de près le vécu quotidien de l'enquêté afin de constater de visu les réalités *in situ* et d'avoir un entretien informel en plus du formel, élément fondamental de la recherche.

Le fait qu'il s'agit également d'une commune rurale est un élément indispensable quant au choix du lieu car notre recherche vise avant tout d'étudier l'impact du micro crédit dans le monde rural.

La population de cette commune¹⁹, en terme de répartition par activité, peut être présentée ainsi :

Tableau n° 5 - Répartition par activité de la population commune rurale de Mahitsy

Activité	Paysans	Commerçants	Fonctionnaires	Sal.privés	T/teurs	Artisan	Total
Nombre%	86%	10%	0.5%	1%	1.5%	1%	100%

Source : Commune rurale Mahitsy, 2005

Ce tableau montre l'importance des activités agricoles (86% de la population) dans la commune et ne fait que corroborer la pertinence du choix de lieu.

La répartition par âge et sexe de la population se résume dans le tableau suivant :

Tableau n° 6 - Répartition par âge et sexe de la population commune Mahitsy

Sexe	0-5 ans	6-18 ans	19-60 ans	Plus de 60 ans	Total	%
Masculin	2267	2446	4458	1064	10635	35.27
Féminin	3467	4879	8827	2342	19515	64.73
Total	6134	7325	13285	3406	30150	100.00

Source : Monographie Commune rurale Mahitsy, 2005

Partant de ce tableau, nous pouvons constater que la population féminine occupe une place très importante dans la commune et qu'il y a lieu de voir de près le rôle de celle-ci

¹⁹ Les informations concernant la commune rurale de Mahitsy dans cette thèse ont été puisées à partir de la fiche monographique de la commune.

quant au développement de la région, la micro finance étant considérée comme un des moyens pour assurer la promotion de la femme.

Il faut souligner que la Commune avec 4392²⁰ tonnes de paddy, en terme de production annuelle, n'arrive pas à couvrir les besoins annuels de consommation de ses habitants. L'autosuffisance alimentaire n'est pas encore atteinte. Les paysans vendent leurs produits à bon marché au moment de la récolte, alors qu'ils vont les acheter beaucoup plus chers pendant la période de soudure. La période de soudure correspond au moment où presque tous les paysans ont une forte demande d'argent pour assurer les dépenses relatives à la riziculture (Semences, labour, repiquage, hersage, etc. ;) et le prix du riz, alimentaire de base de la région, augmente (doublé voire triplé).

1.3 Les biais

Comme il a été dit, la démarche inductive utilise des variables non quantifiables. Ces variables sont surtout liées à la pensée humaine, il y a lieu, de ce fait, de procéder à un entretien (nous y reviendrons dans la section suivante) pour saisir la logique de la personne enquêtée. Cette logique est tirée à partir du discours. Le chercheur pour avoir le maximum d'informations possible enregistre la conversation et utilise un dictaphone. A cela s'ajoute l'observation directe du fait relaté par l'interviewée.

Entre les expériences vécues et leur mise en récit, s'interposent de multiples biais, médiation et interférences. La mémoire transforme, le passé n'est jamais réactualisé tel quel. Entrent en jeu les schèmes de catégorisation de la personne, son système de références et de valeurs, la manière dont elle a vécu les événements qu'elle raconte. Avant même d'être interprété par le chercheur, le discours lui-même est une première interprétation, celle qu'en fait le sujet interprété. Interviennent en outre les conditions

²⁰ Source : Monographie de la commune rurale de Mahitsy, 2005

d'entretiens, l'impression que le sujet veut produire sur l'enquêteur. Le discours est donc déjà doublement déformé. Mais c'est justement le sens de cette déformation qu'il faut chercher à saisir. Nos propres observations peuvent également être biaisées par le fait qu'elles tiennent à une particularité propre au terrain ou aux acteurs rencontrés.

De ce fait, identifier tous les biais n'a pas de sens. On en conclurait au caractère inexploitable du matériau recueilli. L'interprétation doit se limiter à saisir les logiques de production du sens, cerner les unités de perception, les modes d'appréhension et de catégorisation, les cadres de références.

Section 2 : Mode de recueil des données.

Nous sommes allés du plus général au plus précis, de la revue bibliographique à l'enquête de terrain et du bailleur de fonds à l'animateur travaillant pour un opérateur de terrain. Nous pensons ainsi pouvoir observer, non seulement différents types d'organisations pratiquant la micro finance mais également les praticiens qui les mettent en place aussi bien les bailleurs de fonds que l'opérateur confronté aux réalités de terrains.

Nous avons passé en revue la littérature concernant deux thèmes majeurs qui ont forgé la problématique de la micro finance à savoir la pérennité et l'impact. La littérature concernant ces deux thèmes est principalement produite par les praticiens, qu'ils soient bailleurs de fonds ou organisations nationales ou internationales, il nous a paru plus pertinent de partir d'un cas empirique pour reconstruire la problématique de la micro finance.

Les méthodes qualitatives utilisent un certain nombre de techniques permettant de collecter les données, la plupart du temps, le chercheur utilise la technique d'entretien et d'observation liée à un échantillon défini selon sa position²¹.

2.1 Echantillon

Si les méthodes quantitatives sont peu sujettes aux erreurs liées à la représentativité de l'échantillon, l'inverse est vrai pour les méthodes qualitatives.

Les limites des méthodes qualitatives, en termes de validité externe, se réfèrent à la loi des grands nombres, c'est là une réalité « objective » que nous admettons sans difficultés (Valéau, 1997).

Pierre Bourdieu, dans les études de cas de la Misère du monde qu'il a dirigées, souligne pertinemment que « Galilée n'a pas eu besoin de répéter infiniment l'expérience du plan incliné pour construire le modèle de la chute des corps. Un cas particulier bien construit cesse d'être un cas particulier »²²

L'échantillon remplit cette tâche qui consiste à « bien construire » l'objet d'étude en le représentant adéquatement et à cet égard quelque cas voire un cas peut suffire. Dans cette veine, il est utile de distinguer la représentativité sociologique de la représentativité statistique. L'échantillon n'est pas seulement affaire de nombre.

²¹ Le chercheur peut avoir plusieurs positions entre autres : positivisme, constructivisme,

²² Voir recherche qualitative vol.21, p.16.

La démarche inductive présente l'inconvénient majeur de fournir des conclusions limitées au cas étudié. Elle cherche à obtenir les maximums d'informations sur un échantillon réduit voire de cas isolé.

Les résultats de l'enquête ou les indices sont souvent surprenants et ne correspondent pas toujours à une hypothèse de départ. Dans de nombreux cas, en particulier lorsque le nombre n'est pas significatif, ces cas de figures sont à écarter. Dans le cadre de la démarche inductive, l'objectif consiste à mettre à profit ces résultats en suivant les pistes qu'ils laissent entrevoir et de rechercher leur signification.

Pour remédier à la situation, les chercheurs avancent la technique de triangulation. La triangulation implique une vérification des données avec les personnes interrogées et une vérification par recoupement avec d'autres personnes afin d'obtenir des points de vue différents sur le même sujet. L'utilisation de la triangulation permet de résoudre les problèmes liés à un manque de fiabilité fondamentale des personnes interrogées et aux liens de causalité.

Valeau (1997)²³ énumère les différentes formes de triangulation mises en œuvre dans le cadre du dispositif méthodologique :

- triangulation des entretiens et des observations : C'est une option qui nous est directement dictée par la nature de notre démarche. Nous cherchons à mettre en lien les caractéristiques objectives des situations, avec le sens que leur donnent les bénéficiaires du crédit, afin de comprendre comment ces derniers s'y positionnent,

²³ Voir Thèse de doctorat de M. Patrick Valeau, La gestion des volontaires dans les Associations Humanitaires : un passage par les contingences de l'implication, 1997

- triangulation des modes d'insertion sur le terrain : L'observation directe n'est pas toujours possible, il s'agit de recourir à l'observation participante,
- triangulation des terrains (analyse comparative) : Cela permet d'enrichir le corpus de données en multipliant les cas de figures possibles. Mais l'apport le plus important de ce type de triangulation concerne l'interprétation : l'analyse comparative constitue, compte tenu de l'absence de repères scientifiques, la base de cette activité,
- triangulation des acteurs pris en considération : Il s'agit par recoupement, d'établir les éléments de consensus sur lesquels s'accordent les acteurs. Sur la base des écarts entre les représentations de mieux cerner la subjectivité de l'enquêté,
- triangulation des relations établies avec les acteurs : Cela fait référence au degré d'association de l'interlocuteur à notre réflexion,
- triangulation des intervenants mobilisés dans le recueil des données : Elle s'appuie sur la prise en charge de rôles distincts : un intervenant qui joue le rôle classique du chercheur et un autre qui n'est pas directement impliqué au niveau académique.

Nous avons privilégié dans notre démarche la triangulation des entretiens et des observations.

Dans cette thèse, nous avons interviewé soixante (60)²⁴ personnes membres des caisses CECAM et OTIV dans la commune rurale de Mahitsy. Il s'agit des personnes bénéficiaires de crédit tout âge et sexe confondus. Nous les avons suivis dans leur quotidien, tant familial que professionnel et cela pendant la période de soudure. Ces hommes et femmes membres du réseau et en même temps bénéficiaires du crédit constituent une population diverse en terme de crédit demandé. Certains sont demandeurs de crédits de production (la production de riz par exemple), d'autres

²⁴ Cf. Annexe III : Statistique descriptive de l'échantillon

utilisateurs du crédit de location vente mobilier et d'autres encore consommateurs d'autres produits existants offerts par l'organisme concerné. Chaque membre, d'une année à une autre, change l'objet de son crédit et cela nous offre une grande variété de cas permettant d'asseoir les résultats de la recherche. L'entretien ainsi que le suivi a été effectué durant trois mois allant du mois de novembre au début février de l'année suivante.

La nature de l'étude recommande la constitution d'un échantillon non probabiliste, obtenu sur la base d'un choix raisonné. En pareille circonstance, l'accent est mis plus sur l'exemplarité de l'échantillonnage que sur sa taille, c'est-à-dire des bénéficiaires de crédit non strictement représentatifs mais caractéristiques de la population de la communauté, en position de reproduire des réponses aux questions posées.

La représentativité, dans notre cas, se formule en termes simples par cette question : en quoi l'échantillon permet-il de saisir la logique du bénéficiaire de crédit à l'œuvre afin de transposer dans des concepts aptes à en rendre compte sous la forme explicative.

Pour appuyer le fondement de la démarche qualitative en terme d'échantillon, Hamel (2000) précise que « c'est une erreur de croire que le crédit auquel a droit une proposition scientifique dépende étroitement du nombre des cas où l'on croit pouvoir la vérifier. Quand un rapport a été établi dans un cas même unique, mais méthodiquement et minutieusement étudié, la réalité en est autrement certaine que quand, pour la démontrer, on l'illustre de faits nombreux, mais disparates.... »

2.2 L'entretien

Valeau (1997) met en exergue dans sa thèse le fait que quelque soit la diversité de méthode, elle donne accès à deux types de données :

- des fragments de pensées : ceux-ci passent par des discours saisis dans le cadre d'entretiens,
- des fragments de situations : ceux-ci sont appréhendés dans le cadre d'observations.

L'entretien est habituellement décrit comme une conversation feinte, ponctuée de reformulations visant à montrer à l'interlocuteur que le chercheur suit ce qu'il dit. L'enjeu est de ne pas l'influencer (Valeau, 1997).

Enregistrer le récit est le matériau le plus riche. La prise de notes, même la plus exhaustive possible, comporte déjà en soi une sélection. L'enquêteur est forcément amené à se focaliser sur ce qui lui semble essentiel, laissant aussi passer des éléments qui a posteriori pourraient se révéler pertinents. C'est la raison pour laquelle les entretiens ont été enregistrés. Mais l'enregistrement n'offre cette richesse qu'à une condition : préserver la spontanéité des échanges.

Lorsque les entretiens sont enregistrés, deux modes de lecture sont possible (Kaufman, 1996 op. cit.). Soit la retranscription est intégrale, le travail d'interprétation se fait ensuite sur le texte. Soit l'interprétation se fait à partir de l'oral, en réécoutant les bandes magnétiques autant que nécessaire. Les deux méthodes se pratiquent, c'est la première que nous avons choisie.

Avant d'entrer dans les différentes conditions permettant d'obtenir une qualité fiable des informations dans le cadre d'un entretien, rappelons qu'il existe plusieurs types d'entretiens. L'entretien non directif qui essaie de recueillir le maximum d'informations possible. A l'opposé, nous avons l'entretien directif qui, comme son nom l'indique, cherche à obtenir des informations sur des points bien précis en ne laissant que très peu de marge de manœuvre à l'enquêté. Il s'agit de questions plus ou moins fermées.

Entre les deux, se situe l'entretien semi-directif qui consiste à élaborer un questionnaire suivant des thèmes précis relatifs à la problématique étudiée. Une question ouverte est posée à chaque thème et les questions de relance sont utilisées pour essayer d'en tirer le maximum d'information.

La grille d'entretien que nous utilisons tend à nous classer du côté de l'entretien semi-directif. Nous avons défini des thèmes et à chaque thème correspond une question ouverte. Le paragraphe 2.2.2 nous donne plus d'information là-dessus.

Quelque soit le type d'entretien, la qualité de la relation détermine la qualité des informations collectées.

2.2.1 Les techniques d'entretiens

La qualité de relation est d'autant plus déterminante que l'on aborde des questions dont certaines dimensions sont aussi intimes que les pratiques monétaires et financières (Guérin, 2000).

L'entretien est une forme de communication particulière. D'un côté, il est suscité, voulu, de l'autre il est plus ou moins accepté ou subi. Nous évaluons les paroles prononcées en fonction de l'image que nous nous faisons de celui qui les prononce. Entrent en jeu les regards mutuels et notamment l'appréhension du regard d'autrui sur soi. La différence de position entre l'enquêteur et l'enquêté est ici décisive : différence de sexe, d'âge, de culture, de milieu social etc.

La littérature évoque abondamment les techniques d'entretiens à suivre permettant d'obtenir des données fiables. L'un des objectifs visés est de réduire l'interaction afin

d'atteindre une neutralité telle qu'on puisse accéder à ce que pense vraiment le répondant (Valeau, 1997).

En faisant référence à Fontana (1994), Valeau croit que la subjectivité de la relation est inéluctable et qu'il vaut mieux l'admettre et la gérer plutôt que de chercher coûte que coûte à la réduire. Pour appuyer sa thèse, il cite Venkatesh (1995) qui prend le contre-pied de cette approche et invite le chercheur à accepter le café que lui propose le répondant. Cette implication dans la relation : le fait de partager quelque chose et de se détendre, contribue à la confiance et permet aux protagonistes de se sentir à l'aise.

Il y a lieu donc de faire disparaître, ou du moins de limiter les blocages pendant le temps de l'entretien. Il doit s'établir une communication. Les mécanismes de défenses de l'enquêté sont déjà une source d'information. Au fil du temps, si les questions sont bien posées, la relation de confiance progresse et la qualité des informations suit.

Nous avons utilisé un dictaphone tout au long de notre investigation. La durée de l'entretien varie en fonction de l'enquêté mais en moyenne, elle est environ de quarante minutes. L'utilisation d'un dictaphone est, souvent, un facteur de blocage pour le bon déroulement de l'entretien. L'enquêté en voyant ce matériel hésite de prendre part à la conversation et de se donner à fond. Un entretien informel préalable à l'enregistrement proprement dit est donc primordial. C'est une question de mise en confiance et aussi un moyen de casser la distance flagrante entre le répondant et le chercheur. Il se trouve que le résultat de l'entretien informel conduit l'interlocuteur à s'ouvrir davantage et accepter l'entretien sans difficulté. Mais d'autres personnes au contraire sont très enthousiasmées par le fait que nous enregistrons leurs voix. Sur ce point, la prudence est de mise, car l'enquêté a tendance à être trop bavard racontant ainsi des histoires qui n'ont rien à voir avec le sujet traité, mais il appartient au chercheur de bien maîtriser le déroulement de son entretien car il faut admettre que plus la personne parle, plus il nous ouvre des pistes qui méritent d'être approfondies.

2.2.2 La grille d'entretien

Dans cette thèse, nous voulons établir des faits à partir des données recueillies *in situ*. Ces faits seront les reflets des situations étudiées. La recherche aboutira à un modèle qui sera conforme aux cadres d'analyses.

Le questionnaire a été conçu dans ce sens. Nous rappelons que l'objectif de cette thèse est d'extraire trois points principaux : la rationalité de prises de décision, la rationalité de gestion du crédit et la rationalité d'évaluation. Si dans la plupart du temps, nous assistons à un modèle de recherche qui pose à priori les hypothèses, notre travail adopte une démarche particulière. La problématique étudiée qui cherche à déterminer les conditions à remplir pour qu'un micro crédit, une fois injecté dans une unité donnée, soit un véritable levier de développement de celle-ci, ne nous permet pas de poser des hypothèses à priori. Ces conditions seront définies à partir des données réelles.

Le questionnaire comporte des thèmes et à chaque thème correspond une question. Ces thèmes tournent autour de la situation d'avant et d'après l'utilisation du micro crédit de l'enquêté : historique de l'entreprise ou de l'exploitation, information sur le micro crédit, décision d'intégration du micro crédit dans son activité, utilisation du crédit, évaluation du résultat obtenu,....

Ainsi, nous posons la question de départ de la façon suivante :

Pourriez vous me raconter l'historique de votre entreprise/exploitation ?

C'est une question d'ordre général qui permet non seulement de saisir les cours de la vie de notre interlocuteur mais d'éviter aussi de plonger tout de suite dans des questions qui ont un rapport direct avec l'objectif de la recherche. Ainsi, nous ne montrons pas, à notre interlocuteur, les questions qui nous préoccupent. Cela va mettre en relief l'évolution de l'exploitation de l'enquêté et de comprendre ce qui s'est passé avant d'obtenir un micro crédit.

Nous voulons par la suite saisir l'occasion en demandant à notre interlocuteur de nous dire s'il est satisfait de cette situation ou non. La réponse à la question nous amène à l'étape suivante de notre entretien qui est relative aux informations sur le micro crédit. Il s'agit de comprendre à quel moment l'enquêté a entendu parler du micro crédit et quand est ce qu'il a envisagé à intégrer le micro crédit dans son entreprise. Sur ce point, nous voulons déceler à quel moment il a eu connaissance du micro crédit et quelle est son intention ?

Arrive ensuite la question fondamentale qui touche l'un des trois objectifs sus mentionnés :

Qu'est ce qui vous a amené à demander du crédit et Quand ?

Là nous entrons dans le vif du sujet. On cherche à comprendre la raison et la motivation qui pousse le bénéficiaire du micro crédit à devenir utilisateur. Les laps de temps entre le moment où elle a entendu parler et le temps où elle a consommé explique

l'enthousiasme de la personne envers le micro crédit. Mais le point le plus important à déceler à travers cette question est la logique de la décision prise.

Une fois la décision prise, nous voulions cerner la façon dont l'argent a été utilisé. Quel type d'activité a été financé par le crédit ? Est ce une activité génératrice de revenu et durable ? D'où la question suivante :

Comment avez-vous utilisé le crédit qu'on vous a octroyé ?

Si telle est la question relative à l'utilisation du crédit, la question qui se pose maintenant est de savoir si le résultat est satisfaisant. Est-ce que le résultat correspond aux attentes de la personne enquêtée. Si oui, qu'est ce qui lui permet de dire cela ? Peut-on avancer des preuves tangibles qui montrent qu'effectivement il y avait ceci. Si non, comment expliquer la situation ?

Cette question relative à la satisfaction du bénéficiaire de crédit a été formulée de la façon suivante :

Comment voyez vous le résultat obtenu ?

C'est surtout des questions principales qui constituent le noyau de notre entretien semi-directif mais d'autres questions relatives au remboursement, à l'accompagnement, etc. ont été également posées. L'annexe I nous donne le questionnaire complet.

Ce questionnaire a été complété par une fiche technique recueillant les informations générales sur la personne interviewée. Ces informations concernent surtout : Identité de l'intéressé (nom et prénom, âge, sexe), la situation matrimoniale, le niveau de formation, le nombre des enfants, les activités principales, les comptes d'exploitations de l'enquêté, la situation du marché (les fournisseurs et les clients). Ces informations

permettent de mieux cerner d'autres variables qui entrent en jeu pour la réalisation de tel ou tel projet de telle ou telle personne. (Cf. ANNEXE II)

Mais la démarche inductive ne s'arrête pas là. Pour plus de fiabilité des données, elle préconise l'observation directe en tant que dispositif de recherche.

2.3 L'observation directe

Le travail réel sur terrain inclut des entretiens formels s'appuyant sur un questionnaire ou grille d'entretien. Le discours prononcé par l'enquêté permet de comprendre son style de vie. Interrogé sur le résultat obtenu à partir du micro -crédit, l'interrogé peut déclarer qu'elle est satisfaite du résultat, car cela lui a permis d'acheter deux bœufs et une radio cassette ou encore une télévision etc. Se trouvant dans la demeure de cette dernière, le chercheur (observateur) jettera un coup d'œil autour de lui pour repérer la présence de la radio ou de la télévision en question, s'il ne voit pas, il demandera où se trouve l'objet. L'observation joue alors un rôle de contrôle.

L'observation peut être définie comme étant : « *un outil de cueillette de données où le chercheur devient le témoin des comportements des individus et des pratiques au sein des groupes en séjournant sur les lieux même où ils se déroulent* »²⁵

²⁵ Voir recherches qualitatives hors série, numéro 2, p.7.

De cette définition, découlent quatre points essentiels :

- le chercheur est présent sur les lieux même du terrain et il doit par conséquent s'adapter au milieu observé,
- il faut observer le déroulement des événements,
- le chercheur doit garder une trace de ses observations en les enregistrant d'une manière ou d'une autre. La méthode la plus utilisée est la prise de note, l'enregistrement audio etc.
- il faut rendre compte de ce qui a été observé afin d'en proposer une interprétation.

Durant notre investigation, nous avons joué le rôle d'un chercheur qui ne fait qu'observer et ne prend aucunement part à l'action. Ceci peut être expliqué par le fait que pendant la période d'enquête (Mois de novembre et décembre 2005 et les mois de janvier et février 2006), les bénéficiaires de crédit notamment les paysans étaient en plein travaux (soit du repiquage, soit du hersage etc.).

Chaque personne enquêtée a été suivie dans son lieu de travail et cela durant la matinée ou l'après midi, selon le cas. La plupart du temps, les paysans s'occupent des travaux relatifs à la riziculture très tôt le matin jusqu'à trois ou quatre heures de l'après midi. L'observation pratiquée nous a permis de voir le nombre de personnes (main d'œuvre) employée par l'enquêtées pour réaliser tels ou tels travaux. C'est aussi une occasion de constater les techniques utilisées ainsi que la grandeur de la rizièrè cultivée etc.

Mais un des éléments fondamentaux de l'observation est l'entretien informel. Cet entretien informel est très riche car loin de toute formalité préalable (enregistrement), les paysans nous prennent comme un des leurs et livrent beaucoup plus d'informations que nous n'avons pas pu avoir durant l'entretien formel.

L'observation ne s'arrête pas dans les champs où notre interlocuteur laboure ou piétine les rizières, elle continue jusqu'à la demeure de l'intéressé et permet, par la suite, de constater de visu le mode de vie et d'autres éléments cités ou non cités par ce dernier.

Section 3 : L'analyse des données.

Savoie –zajc (2000) s'inspirant de Tesch (1990), définit l'analyse des données comme un processus qui implique un effort explicite d'identifier les thèmes, de construire les idées telles qu'elles émergent des données ainsi que de clarifier le lien entre les données, les thèmes et les idées ou hypothèses conséquentes.²⁶ Ce processus comprend deux moments à savoir l'organisation des données et l'interprétation.

3.1 Organisation des données

Comme il a été évoqué plus haut, nous avons adopté la méthode consistant à transcrire l'entretien en texte. Nous avons accumulé plus de cent pages de transcriptions. La transcription consiste à écouter et réécouter la cassette comportant l'interview afin

²⁶ Voir recherche qualitative, vol.21

d'assurer par la suite la traduction. L'interview s'est faite en langue malgache, d'où la nécessité de la traduire en langue française pour la suite des travaux.

La traduction n'est pas un exercice facile car trouver les mots en français qui traduisent les véritables sens des mots en malgache nécessite une certaine expérience et une maîtrise des deux langues. Une fois l'entretien traduit, la cassette est numérotée de Entretien n°1 à 60 suivi du mot traduit afin de pouvoir repérer la cassette relative à telle ou telle interview si besoin est.

Une fois en présence des données transcrites, la tâche consiste à lire et à relire ces documents pour tenter de bien saisir les messages y afférents. C'est ligne par ligne et paragraphe par paragraphe, qu'un tel travail de codification s'effectue.

La tâche consiste alors à imprimer et photocopier les textes des entretiens, à les découper, à rassembler ceux qui expriment une similitude, à élaborer de codes (couleurs, signe divers .etc.) pour créer de repères visuels, tout en gardant dans l'esprit l'objectif de la thèse.

3.2 L'interprétation

En nous inspirant de la thèse de Valeau (1997), nous évoquons ci-après les idées forces de l'interprétation. L'interprétation constitue, dans le cadre de l'approche qualitative, le fondement de l'activité de recherche. Elle constitue l'interface entre les données de terrain, c'est-à-dire la réalité et le modèle théorique.

L'activité interprétative est en fonction de la nature du projet et le statut attribué au discours mais dans tous les cas, l'interprétation a pour objectif d'établir des faits.

Le chercheur doit laisser à côté ses propres pensées pour s'imprégner de son interlocuteur. Cela exige une neutralité de sa part.

Plusieurs modes d'interprétations sont possibles :

- une approche compréhensive qui consiste à saisir le texte au premier degré, il cherche à comprendre le sens visé par l'enquêté, l'objectif étant de comprendre les messages qu'il a voulu faire passer, le sens qu'il a intentionnellement voulu transmettre.
- l'approche suivante consiste à intégrer les éléments du contexte. Le sens d'un énoncé dépend très largement de ce dernier. Il s'agit de cerner comment la personne enquêtée perçoit le contexte de l'entretien et quelle relation il établit avec le chercheur.
- l'étape suivante de l'interprétation du sens de l'acteur est celle de l'analyse linguistique. Il s'agit de comprendre la façon dont l'interlocuteur utilise le langage pour produire le discours. Cela part du principe que la façon dont est exprimée une idée est en elle-même productrice de sens.

L'analyse repose sur l'interprétation : celle-ci est incontournable, sinon la recherche ne serait pas possible. Le travail d'interprétation réside dans la traduction du discours, entendue au sens de la restitution de catégories d'intelligibilités. L'interprétation n'est pas libre, elle s'appuie sur le cadre théorique choisis au départ. L'interprétation ne se fait pas dans le vide, à partir de rien. Il faut replacer systématiquement chaque portion du discours dans son contexte pour éviter toute interprétation abusive.

Section 4 : La méthode Alceste²⁷

La méthode Alceste (Analyse des Lexèmes Cooccurrences dans les Enoncés Simples d'un Texte) est une méthode de statistique textuelle informatisée et entièrement automatisée pour l'analyse de discours. Elle fut mise au point par Max Reinert (1983,1993) qui s'inspire de l'analyse des données de Benzécri dont Reinert fut l'élève. En France, une école originale d'approche des statistiques textuelles- et plus généralement qualitatives- s'est développée dans les années soixante à partir des travaux de Jean-Paul Benzécri (1973), le père de l'Analyse factorielle des correspondances. Cette méthode a été mise au point pour traiter les données linguistiques. Max Reinert (1983), en inventant la méthode Alceste, s'est basé sur une conception de la distribution non pas linguistique mais sémiotique.

4.1 Principes généraux

La méthode Alceste repose sur un concept simple : le corpus à analyser est découpé en fragments de texte d'à peu près même taille relativement réduite, appelés les *unités de contexte*. Ces fragments sont ensuite classés statistiquement selon une procédure descendante hiérarchique.

Au premier pas, ces fragments sont distribués en deux classes les plus différenciées possibles pour ce qui concerne leur vocabulaire spécifique. Au second pas, on reprend les fragments de la plus grande des deux classes et l'on réapplique le même algorithme ; au troisième pas, les fragments du corpus sont distribués en trois classes. On choisit de nouveau la plus grande ... et ainsi de suite jusqu'à obtenir le nombre des

²⁷ Cf. Alceste, une méthode statistique et sémiotique d'analyse de discours : Application aux « Rêveries du promeneur solitaire, Revue Française de Psychiatrie et de Psychologie Médicale-oct.2001 --V- n°49- Reinert p.32-36

classes stables et on ne retient que les classes stables pour l'interprétation. Cette méthode est entièrement informatisée.

Dans la version 4.6, le logiciel permet d'analyser des corpus composés au plus de 40.000 fragments et de les classer en tenant compte de la distribution simultanée de 3000 mots pleins. Ceci permet de traiter des corpus allant jusqu'à 60 millions de caractères.

Un point délicat de la méthode concerne l'aspect arbitraire du découpage des fragments. Ce modèle est essentiellement sémiotique et non pas linguistique. Il s'adapte aussi bien à l'analyse de corpus de textes littéraires, de poésies, qu'à des articles scientifiques, des journaux, des entretiens, etc. Il suffit que l'ensemble des énoncés du corpus ait un sens pour l'analyste relativement à l'objet qui l'intéresse.

4.2 Aspect sémiotique de l'approche Alceste

La méthode réconcilie d'une certaine manière, l'objet d'une analyse de contenu avec le sujet d'une analyse de discours, comme deux moments s'articulant dans le parcours même d'une lecture. Un aspect du contenu fait système : c'est un des ressorts d'Alceste qui signifie selon des classes ou des axes factoriels. Cette partie du sens se stabilise, se modélise, se calcule, c'est ce qu'on appelle **signification**. Signifier en ce sens, c'est construire des plans, des scénarios, des phrases, des concepts, des formes.

L'objet d'un discours est à la fois à l'origine d'un discours qu'il provoque, et à l'horizon de tout énoncé, puis qu'en parler ne peut épuiser le réel de l'objet. Ainsi, le thème circule d'énoncé en énoncé donnant un sens au discours (Foucault, 1971 cité par Max Reinert, 2001).

Ce qui reste de cette circulation du sens dans un discours, c'est le texte. Il reste dans le texte une trace formelle du passage de l'objet, non seulement à travers les

significations construites, représentées, mais aussi à travers ce qui se montre seulement comme des traces de pas. Si le sens particulier à l'origine du texte semble à jamais perdu, un ordre temporel, linéaire, s'y est déposé, dont la lisibilité dépendra de l'expérience réelle d'un lecteur, avec sa propre scansion, susceptible de mettre en résonance sa propre histoire.

Aller vers l'origine topique du sens plutôt qu'à sa poursuite, tel fut le premier désir de Reinert avec Alceste. L'hypothèse qu'il a retenue est l'existence, dans tout énoncé, d'un fond associatif opérant qui se révèle à travers la cooccurrence de ses mots pleins. Plutôt que fond associatif, il l'appelle *fond topique* car l'association se donne a priori comme trace archaïque d'une même origine topique. Par la terminologie de « mot plein », on fait justement référence à ce premier moment d'une sémiologie, où le signe se donne comme une abondance. Un mot plein introduit à un lieu-source, porteur d'images et d'affects. Cet aspect de la plénitude n'est pas linguistique, n'est pas de l'ordre du signifié ou de la valeur propre à l'ordre de la langue, ni d'une signification stabilisée, d'un usage normalisé dont les dictionnaires rendent compte. Un mot plein interfère avec son histoire... et il est rarement plein tout seul ; cette abondance contamine tout un moment.... L'intérêt est de pouvoir situer les mots pleins dans un même voisinage temporel comme trace d'une même origine topique.

4.3 Quels fonds topiques opérants ?

L'objectif de cette thèse est d'extraire la logique de pensée, d'action et de réaction des paysans bénéficiaires du micro crédit à travers les discours saisis lors de l'entretien. Si la théorie du fond topique proposée par Reinert est vraie, nous pouvons nous attendre à ce que le discours de surface des paysans soit généré par des fonds topiques de différentes natures.

Nous pouvons distinguer trois types de fonds topiques opérants : ceux qui se nourrissent de la culture paysanne malgache en général, ceux qui dépendent des techniques agricoles et enfin ceux qui sont rattachés à la gestion financière du micro-crédit.

Exemples du fond culturel²⁸ : les paysans sont particulièrement averses au risque et réticents face à la nouveauté. De peur de perdre la face, ils craignent d'autant plus de s'endetter et de ne plus pouvoir rembourser. Eviter autant que possible de demander du crédit surtout à une personne étrangère. La culture de crédit y fait défaut, le crédit est considéré comme un tabou et que demander un crédit signifie que la personne concernée est en difficulté et que cela fait honte vis-à-vis de ses voisins. Quand cette personne le fait, elle le fait en cachette. La résistance au changement est très forte et 'il fallait attendre le résultat de celui ou celle qui ose déclencher ou saisir l'opportunité avant de se lancer si le résultat est positif ; dans le cas contraire, tout le monde se dit avoir raison de ne pas tenter l'expérience.

Exemples du fond agricole²⁹ : L'économie rurale est très dépendante de la seule agriculture notamment la riziculture. A cela s'ajoute le faible niveau de productivité des terres dû au manque d'intrants et au morcellement des parcelles, et le faible niveau de l'éducation de la population rurale. Affichant une méfiance envers toute forme de changement, la population refuse d'épouser les nouvelles techniques permettant de faire augmenter la production et par conséquent le niveau de vie. La sensibilisation prend du temps et risque de n'avoir que très peu d'écho. L'agriculture malgache demeure marquée par un système d'exploitation de type fortement familial dans lequel domine la petite propriété, héritage venant des ancêtres. Ces propriétés ne sont ni cadastrées ni titrées. La production agricole ne nourrit pas encore la population, le riz de la période de soudure a toujours dû être importé.

²⁸ Voir Accès aux services financiers pour les ménages ruraux, inter coopération, 2006

²⁹ Voir Madagascar d'aujourd'hui : bilan exhaustif de l'économie malgache, 1995.

Exemples du fond financier³⁰ : les Malgaches dépensent plus de la moitié de leurs revenus à l'alimentation et le riz occupant la place fondamentale. L'agriculture est fortement dépendante du cycle du riz, lui-même dépendant d'un climat très variable. Ceci entraîne une variation saisonnière dans la demande de crédit. Le crédit demandé est surtout motivé par les travaux relatifs à l'agriculture. On observe une forte demande de crédit pendant la période de soudure relative aux travaux rizicoles. Subvenir aux besoins quotidiens de la famille au jour le jour, telle est la préoccupation principale des paysans. Lorsqu'on a des surplus ou de l'épargne, celle –ci est conservée quelque part dans l'oreiller ou enfoui dans un endroit peu connu. Sinon, elle est affectée à l'achat de bœufs et de porcs. Une des pratiques courantes aussi est la construction de maison ou l'achat de terrain. Les paysans malgaches, vu leur niveau d'éducation, ne tiennent ni cahier ni journal pour leurs exploitations.

³⁰ Voir Accès au capital, crédit, accès au foncier et pauvreté rurale à Madagascar, Note de recherche de l'unité de politique développement rural, 2000.

Conclusion du chapitre

La complexité du phénomène oblige donc le chercheur à adopter une méthodologie qui correspond bien aux objectifs de la recherche. Cette thèse vise à recueillir des fragments des pensées permettant par la suite de dégager un lien entre le micro crédit et l'entrepreneuriat. Il s'agit en quelque sorte d'étudier l'impact de la microfinance dans le monde rural. Les alternatives les plus souvent recommandées sont les méthodes qualitatives. L'approche qualitative vise le processus de construction de la réalité sociale. Si les quantitativistes ont à leur enseigne des procédés mathématiques qui confèrent un lustre indubitable à l'échantillon, les qualitativistes, quant à eux, vantent les qualités du leur en recourant à des formules aptes à entraîner l'adhésion.

Conclusion de la première partie

La micro finance est une nouvelle forme de financement dont la compréhension suppose de réunir les explications de marché et celles qui mettent en avant les liens sociaux. Elle fait partie d'un nouveau mouvement né de la lutte contre l'exclusion et de la volonté de considérer une économie alternative qui réinsère l'économie dans son contexte. Elle est une forme d'épargne et de crédit créée à partir de logiques sociales proches du financement dit « informel » et dotée d'outils qui peuvent la rapprocher des banques classiques. Elle n'est pas totalement dans le secteur du financement informel ni complètement dans une logique de banques officielles. Le micro crédit octroyé à des populations à faible revenu par l'intermédiaire de la micro finance, étant considéré comme un investissement, devrait permettre à ces dernières de briser le cercle vicieux de la pauvreté et de développer davantage leurs activités. Cela suppose avant tout que l'activité dans laquelle le crédit est injecté est une activité génératrice de revenus, viable et pérenne. Mais cela dépend surtout de la capacité entrepreneuriale du bénéficiaire du crédit ou du porteur du projet.

L'entrepreneuriat est plus souvent défini comme un ensemble d'activités associées à la création et au développement d'entreprises. L'entrepreneur se trouve au cœur de ce développement. Il est le tenant et l'aboutissant de toute activité dite entrepreneuriale. Son état d'esprit y joue un rôle clé. Cet état d'esprit est le reflet des différents facteurs qui s'interfèrent tout au long de la vie de l'entrepreneur. Au-delà des facteurs économiques, entrent en jeu les facteurs socioculturels : de la culture aux valeurs, en passant par les attitudes et le comportement.

La complexité du phénomène oblige le chercheur à adopter une méthodologie qui correspond bien aux objectifs de la recherche. Cette thèse vise à recueillir des fragments des pensées permettant par la suite de dégager un lien entre le micro crédit et l'entrepreneuriat. Il s'agit, en quelque sorte, d'étudier l'impact de la micro finance

dans le monde rural. Les alternatives les plus souvent recommandées sont les méthodes qualitatives. L'approche qualitative vise le processus de construction de la réalité sociale. Si les quantitativistes ont à leur enseigne des procédés mathématiques qui confèrent un lustre indubitable à l'échantillon, les qualitativistes, quant à eux, vantent les qualités du leur en recourant à des formules aptes à entraîner l'adhésion.

PARTIE II : LES ETUDES EMPIRIQUES

La partie précédente a permis de mettre en exergue les théories traitant les questions relatives à la micro finance, à l'entrepreneuriat, aux facteurs socioculturels pouvant influencer le comportement d'un individu ainsi que la méthodologie adoptée pour mener à bien la thèse.

L'objectif principal de cette seconde partie consiste à déterminer la condition à remplir pour qu'un micro crédit puisse être un véritable levier de développement notamment dans le monde rural. A partir de là, il s'agit de proposer un modèle construit à partir de l'analyse du résultat de l'entretien. Cette analyse est fondée sur les résultats des enquêtes obtenus et les faits observés sur terrain.

Nous utilisons dans ce but le logiciel Alceste qui, dans le cadre de cette thèse, traite le corpus obtenu à partir de la traduction des entretiens effectués auprès des bénéficiaires du micro crédit de la commune rurale de Mahitsy dans la province d'Antananarivo à Madagascar. Le paramétrage de l'analyse s'effectue par défaut et l'exploitation du rapport est complète. En ce qui concerne l'exploitation des graphes, nous utilisons l'analyse factorielle des correspondances et les dendrogrammes internes aux classes. Le découpage des u.c.e est relativement arbitraire, même si l'algorithme tient compte de la ponctuation lorsqu'elle existe. L'interprétation des classes se structure dans la prise en compte du contexte.

Dans un premier temps, nous présentons le résultat global obtenu sur Alceste, ensuite nous allons décortiquer en faisant référence aux théories avancées et par rapport à l'objectif de la thèse. Cette démarche nous amène par la suite à dégager un modèle que nous pouvons tirer de l'analyse. C'est dans cette perspective que se fera la rédaction de cette deuxième partie.

CHAPITRE 5: PRESENTATION GENERALE DU RESULTAT

Ce chapitre nous donne les caractéristiques générales des différentes personnes interrogées lors de notre descente sur terrain (section 1). Différentes variables sont prises en compte pour mieux appréhender la situation de notre échantillon à savoir : l'âge, la fonction, le sexe, la situation de famille, le nombre d'enfants, le niveau d'éducation etc. La section 2 complète ces caractéristiques générales en montrant les différentes catégories des personnes enquêtées. Cette catégorisation part de la présentation générale des différentes classes obtenues à partir du traitement des données sur Alceste. Alceste a mis en exergue cinq classes permettant de mieux cerner la population étudiée.

Section 1 : Caractéristiques des répondants

Cette section met en relief la statistique correspondant à notre échantillon suivie de la présentation des répartitions de l'échantillon selon les différentes variables prises en compte.

1.1 La statistique descriptive de l'échantillon

La statistique descriptive de l'échantillon (Cf. ANNEXE III) nous montre les caractéristiques générales des soixante bénéficiaires du micro crédit interviewés durant la descente sur terrain dans le cadre de cette thèse. Ce sont généralement des hommes et des femmes dont l'activité principale est basée sur l'agriculture notamment la riziculture. Ils sont membres d'une des deux institutions de micro crédit qui se trouvent dans leur localité.

1.2 Prise en compte des variables constitutives de l'échantillon

Les paragraphes ci-après montrent les répartitions des interviewés selon les variables fournies lors de la présentation du tableau de la statistique descriptive.

1.2.1 La répartition par sexe

Le sexe de la population étudiée peut être présenté comme suit :

Tableau n° 7 - Répartition par sexe

HOMME	43
FEMME	17
TOTAL	60

De ce tableau découle la place occupée par les hommes et les femmes au sein de la société dans laquelle ils se trouvent. Le fait qu'on dénombre plus d'hommes que de femmes résulte de la culture existante depuis longtemps et qui est toujours d'actualité à un degré moindre par rapport à la situation d'avant. La société malgache est caractérisée par un dirigisme masculin, ce sont toujours les hommes qui prennent le devant et les femmes emboîtent le pas. Tout ce qu'on fait, on le fait au nom des hommes, et c'est rare que nous trouvons une femme portant en son nom tel ou tel titre. Cette situation, nous pouvons dire, a évolué aujourd'hui car les hommes ont commencé à prendre en considération l'avis de leur épouse ces derniers temps, nous constatons une certaine concertation avant de prendre telle ou telle décision. Cette situation est d'autant plus frappante quand nous savons qu'avant, le régime du mariage était toujours le 1/3, c'est-à-dire que si jamais il y aura séparation, 2/3 des biens dans le

foyer reviennent à l'homme et seulement le 1/3 appartient à la femme, ce qui n'est plus le cas actuellement où on assiste à un régime de partage égal des biens en cas de rupture. Ceci est prouvé par le fait que durant cette enquête, il existe dix sept (17) femmes qui sont membres du micro crédit c'est-à-dire qui s'inscrivent en leurs noms, ce qui est déjà considérable vue la situation sus mentionnée mais insuffisant par rapport aux rôles que la femme doit occuper surtout en matière de micro finance qui priorise la promotion de la femme.

1.2.2 Répartition par commune

Le tableau ci-dessous montre la répartition par commune des personnes interrogées.

Tableau n° 8 - Répartition par commune

COMMUNE	Effectif
MAHITSY	53
AMPANOTOKANA	05
ANDAKANA	01
ANOSIALA	01
TOTAL	60

L'entretien s'est déroulé la plupart du temps dans la commune rurale de Mahitsy qui se trouve à 30 Km d'Antananarivo. 53 personnes enquêtées s'y trouvent. Les gens des communes environnantes se déplacent à Mahitsy pour s'adhérer à une institution de micro finance, étant donné que dans leurs localités respectives une telle institution fait défaut, d'où l'élargissement des personnes interviewées dans les autres communes comme Ampanotokana qui se trouve à 15km de Mahitsy et à 50 Km de Tana. Il en est de même pour les communes d'Anosiala et d'Andakana.

1.2.3 Répartition par fonction

Les occupations de la population étudiée sont résumées sous forme de tableau suivant :

Tableau n° 9 - Répartition par fonction

FONCTION	cultivateur	Autres	Total
Homme	36	07	43
Femme	07	10	17
total	43	17	60

Partant de ce tableau, on démontre l'importance de l'agriculture dans le monde rural. Presque la quasi-totalité de la population exerce les mêmes activités et font de l'agriculture notamment la riziculture comme leurs activités principales. Ils y consacrent du temps, de l'argent mais cela constitue également leurs principales sources de revenus. Ils pratiquent en même temps une culture de contre saison comme les tomates, surtout dans cette commune où les tomates tiennent la seconde place en matière de production agricole. Ils demandent du micro crédit pour honorer justement les dépenses relatives à la production de riz. La diversification des activités n'est pas encore à l'ordre du jour pour la majorité des paysans. Arriver à boucler le calendrier cultural est une satisfaction morale et c'est l'essentiel.

Ceux qui se démarquent du lot en choisissant des activités autres que l'agriculture sont très minoritaires. Mais nous remarquons surtout que ce sont généralement les femmes qui font des activités hors agriculture. Sur 17 femmes interrogées, 10 pratiquent des activités hors agriculture et demandent du micro crédit pour les réaliser. Les activités

hors agriculture dont il s'agit ici sont : couture, gargote, épicerie, transport etc.

1.2.4 Répartition par niveau d'éducation

Le niveau d'éducation de nos interlocuteurs est très disparate comme le montre le tableau suivant :

Tableau n° 10 - Répartition par niveau d'éducation

NIV/SIT FAMIL	Effectif
Bac et +	7
2^{nde}-Terminale	10
6^{eme} -3^{eme}	32
12ème – 7ème	11
Total	60

Ce tableau nous montre le niveau d'éducation atteint par les personnes avec qui nous avons eu des entretiens et de la population rurale en général. De nombreuses études montrent que les ruraux quittent très tôt l'école et ils s'occupent de l'agriculture tout de suite après. Les données recueillies auprès de nos interlocuteurs confirment la situation. La plupart des personnes enquêtées (42 personnes sur 60 dont 35 hommes et 07 femmes) cessent leurs études au niveau de la classe de troisième et à ce titre ils n'ont que le diplôme de premier cycle (CEPE). Dix (10) parmi eux ont poursuivi leurs études au lycée contre 07 personnes ayant obtenu le diplôme de baccalauréat. Et là encore, il est important de souligner que ces dernières catégories de personnes vivaient avant dans la capitale, y travaillaient avant de se décider à revenir exploiter leurs terres.

1.2.5 Répartition par situation de famille

La situation de famille est une des variables prises en compte dans cette thèse, elle peut être résumée comme suit :

Tableau n° 11 - Répartition par situation de famille

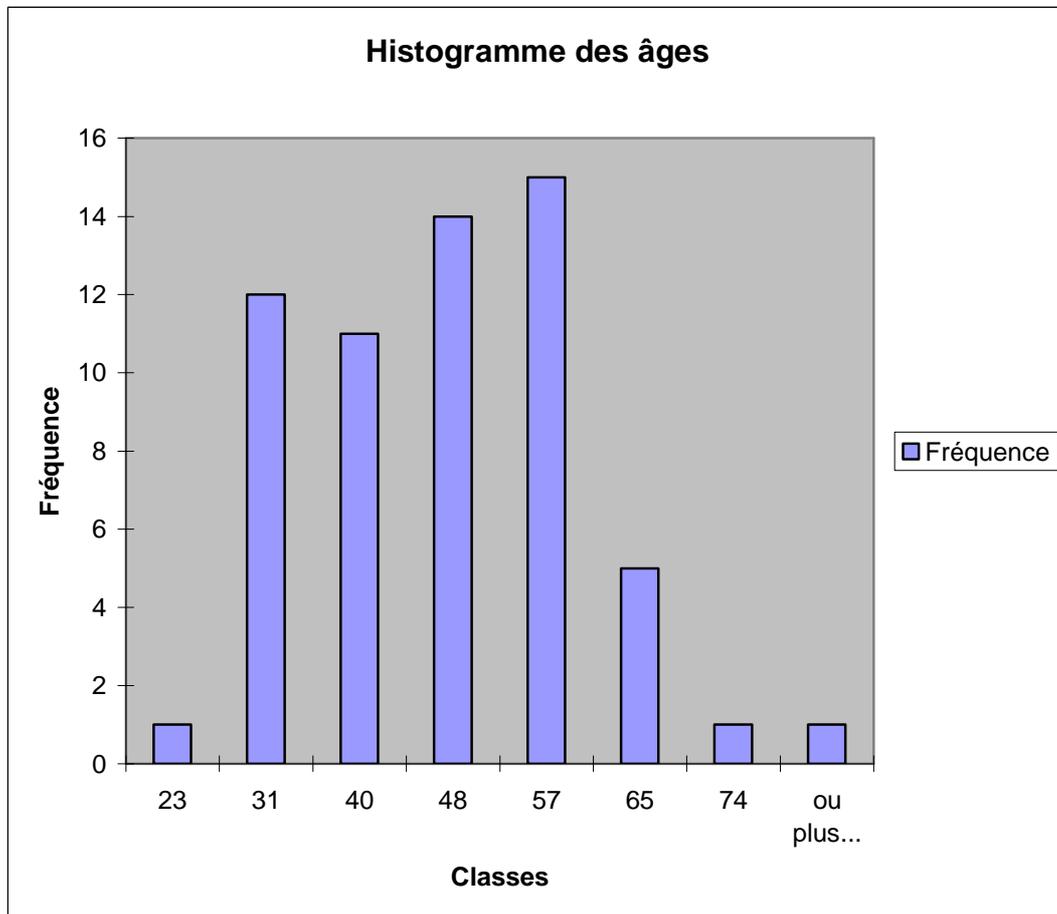
Homme marié	Femme mariée	veuve	Célibataire	Total
41	16	1	2	60

Cette situation montre que les Pères de familles sont les premiers intéressés au micro crédit étant donné leurs rôles au sein de leurs familles respectives. Ils sont dans cette activité épaulés par leurs femmes. Les jeunes, quant à eux, ne se soucient pas trop de leur sort tant que leurs parents sont là pour subvenir à leurs besoins.

1.2.6 Répartition par âge

A partir de ces données, nous pouvons constater que l'âge de la population bénéficiaire du micro crédit est disparate. Cela oscille entre 23 ans le plus jeune, et 82 ans, le plus âgé. Cependant, nous constatons également que la moyenne d'âge se situe à 43,68 ans et l'écart type à 12,28 ans soit une dispersion équivalente à une génération. L'histogramme indique deux modes à 31 ans et à 57 ans et nous supposons avoir à faire à deux sous-groupes.

Figure n° 3 - Histogramme des âges



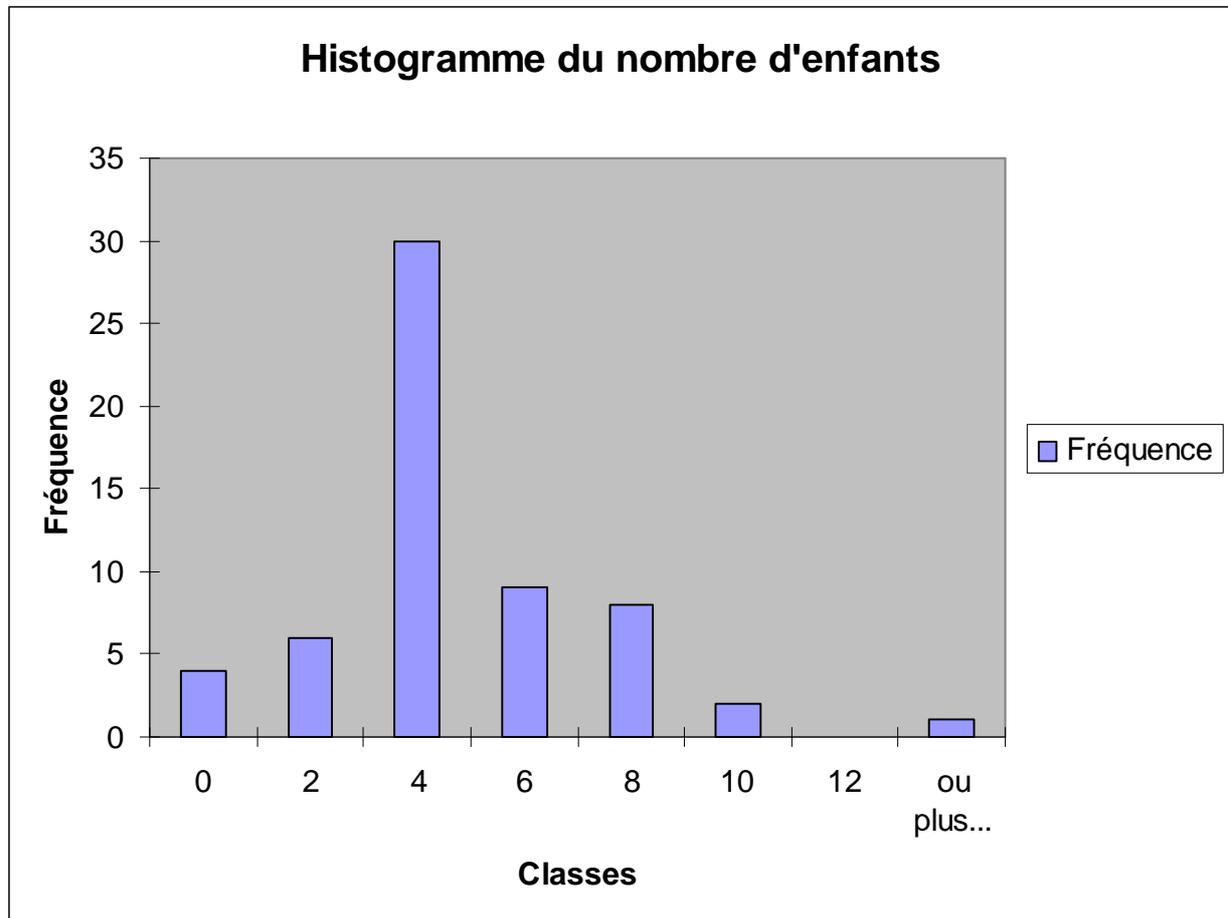
1.2.7 Répartition par nombre d'enfants

Le nombre d'enfants varie de 0 à 14. Le nombre zéro indique surtout la personne qui est célibataire et n'a pas d'enfants ou les personnes qui viennent juste de se marier et n'ont pas encore d'enfants. Le nombre 14 le plus élevé explique le fait que la société malgache d'avant considère que les enfants représentent des fortunes et on a encouragé tout le monde à avoir le plus d'enfants possible. Cela se manifeste à travers la bénédiction donnée par les parents le jour du mariage « miteraha fito lahy fito vavy »

littéralement cela veut dire « ayez sept garçons et sept filles », le nombre sept étant considéré comme un nombre sacré.

La situation, avec le temps, a changé et on trouve de moins en moins d'enfants dans une famille actuellement par rapport à ce qui s'est passé avant. La moyenne du nombre d'enfants est égale à 4,18 et l'écart type à 2,55. Le mode est également à 4 enfants. La corrélation entre le nombre d'enfants et l'âge est de 0,77, c'est-à-dire que c'est les plus âgés qui ont le plus d'enfants. On note également un nombre d'enfants moins important quand le niveau de qualification est au moins égal à la terminale (2,7 versus 4,6).

Figure n° 4 - Histogramme du nombre des enfants



Section 2 : Présentation des classes

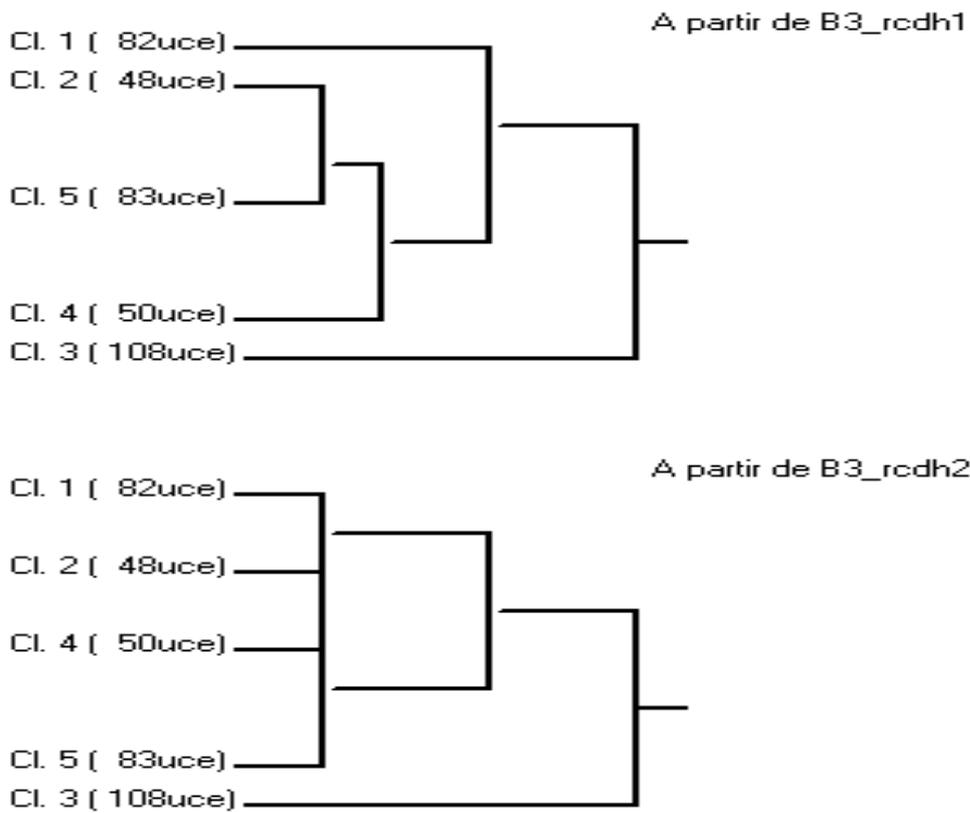
Cette section nous montre le nombre de classes obtenu par alceste en indiquant les unités de contextes élémentaires ainsi que la catégorisation des interviewées.

2.1 Unités de contextes élémentaires et nombre de classes

Comme il a été mentionné ci-dessus, le corpus analysé se constitue de l'ensemble des textes de soixante (60) entretiens semi directifs effectués *in situ* auprès de bénéficiaires

du micro crédit d'une commune rurale de Madagascar. Le logiciel est programmé pour que les paramétrages d'une analyse standard s'adaptent automatiquement à la grandeur du corpus. Les textes des 60 entretiens constituent le corpus, soit 26 183 occurrences dont 20 700 retenus, ont été segmentés par le logiciel en 371 fragments ou "unités de contextes élémentaires" u.c.e. 498 mots pleins ont été retenus pour l'étude des distributions. Le logiciel a mis en relief cinq classes solides soit 62.5 % des u.c.e.

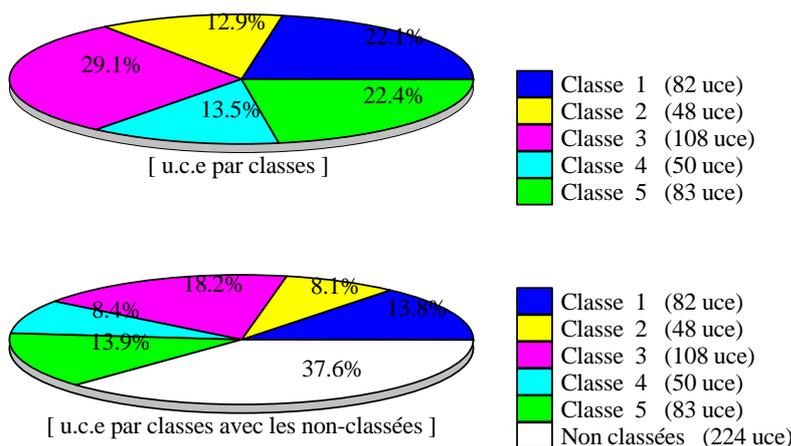
Figure n° 5 - Classification des classes



Le logiciel a procédé à une double analyse afin de vérifier la stabilité des classes. Les deux dendrogrammes ci-dessus, résultat des deux types d'analyses, confirment l'existence des cinq classes stables obtenues à partir du corpus analysé. Chacune des classes obtenues, à partir de deux types d'analyses, contient des nombres d'u.c.e. variant du simple au double. La classe 1 a 82 u.c.e, la deuxième possède 48 u.c.e, la troisième contient 108 contre 50 pour la quatrième et la cinquième et dernière classe en a 83. Au total les nombres des u.c.e de toutes les classes s'élèvent à 371. En terme de pourcentage, la répartition par classes en u.c.e se présente comme suit :

Figure n° 6 - Répartition par classes en U.C.E

[REPARTITION PAR CLASSES EN U.C.E]



Nous pouvons constater à partir de ce schéma (u.c.e par classe) que la classe 3 avec 29,1% d'u.c.e est la plus grande des cinq classes suivi de la classe 4 :22,4%, vient ensuite la classe 2 : 22,17% etc.

2.2 Catégorisation des interviewés

L'analyse factorielle des correspondances situe les données dans un espace bidimensionnel, le premier facteur prenant 35% de l'inertie et le second 27%. Sur le graphe (Figure n°7), nous pouvons repérer la position du centre des classes ainsi que celles des interviewés dont les réponses sont les plus représentatives du contenu du discours pour chacune des classes.

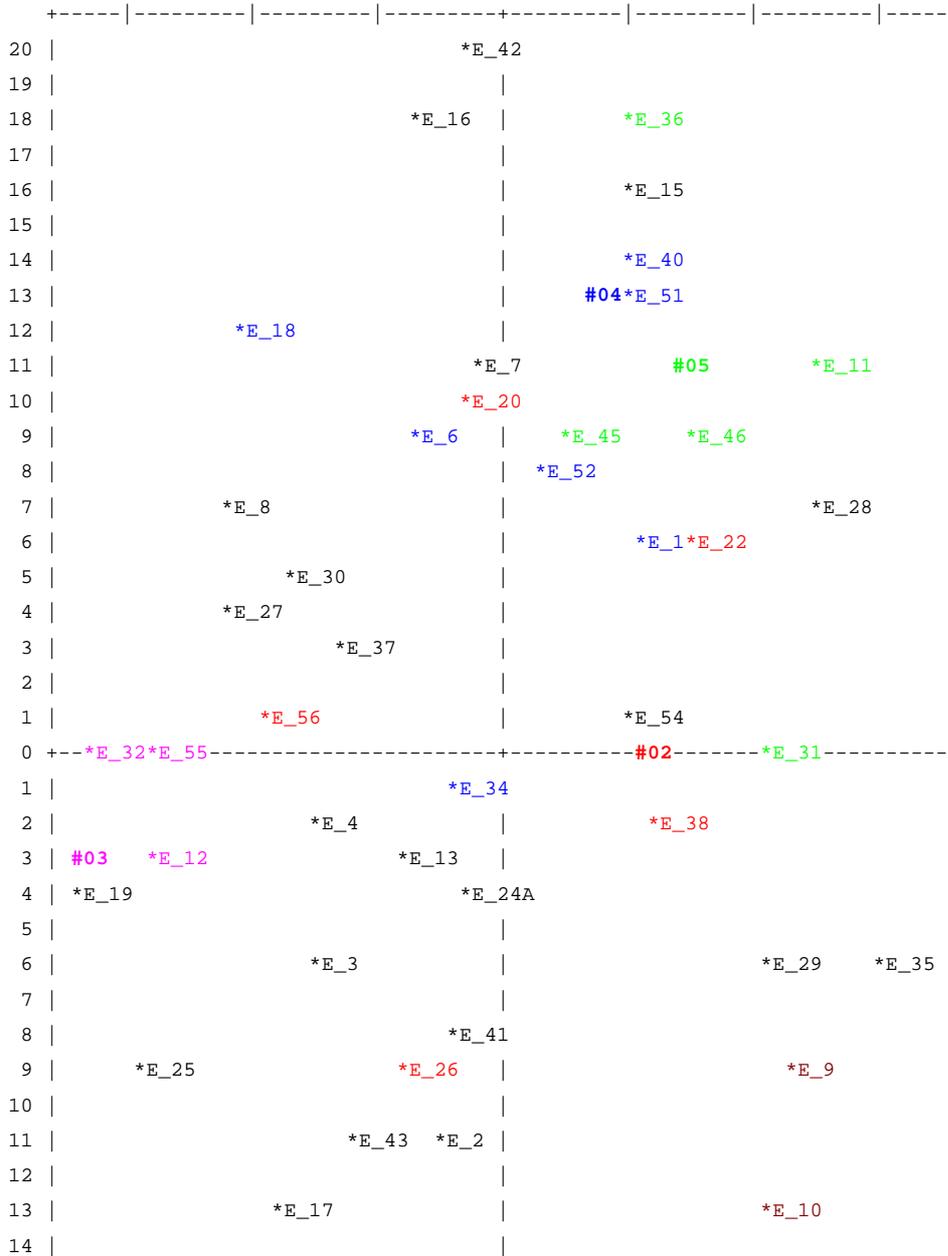
Le tableau ci-après nous donne la position de chacune des classes après projection sur le plan 1 2.

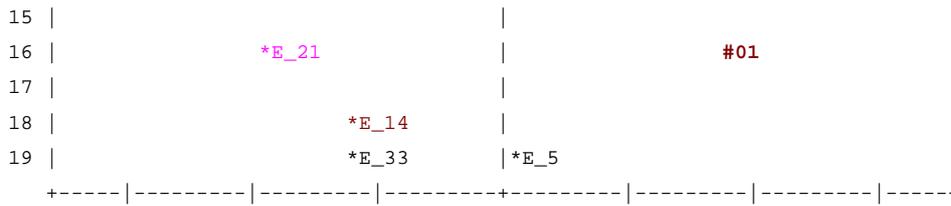
Figure n° 7 - Projection des classes sur le plan 1,2

Projection des colonnes et mots "*" sur le plan 1 2 (corrélations)

Axe horizontal : 1e facteur : V.P. = .4066 (35.38 % de l'inertie)

Axe vertical : 2e facteur : V.P. = .3125 (27.19 % de l'inertie)





Classe 1 (en marron) : *E_10; E_14; *E_23; *E_50; *E_60; *E_9

Classe 2 (en rouge) : *E_20; *E_22; *E_26; *E_38; *E_39; *E_56

Classe 3 (en rose) : *E_12; *E_21; *E_32; *E_55; *E_58

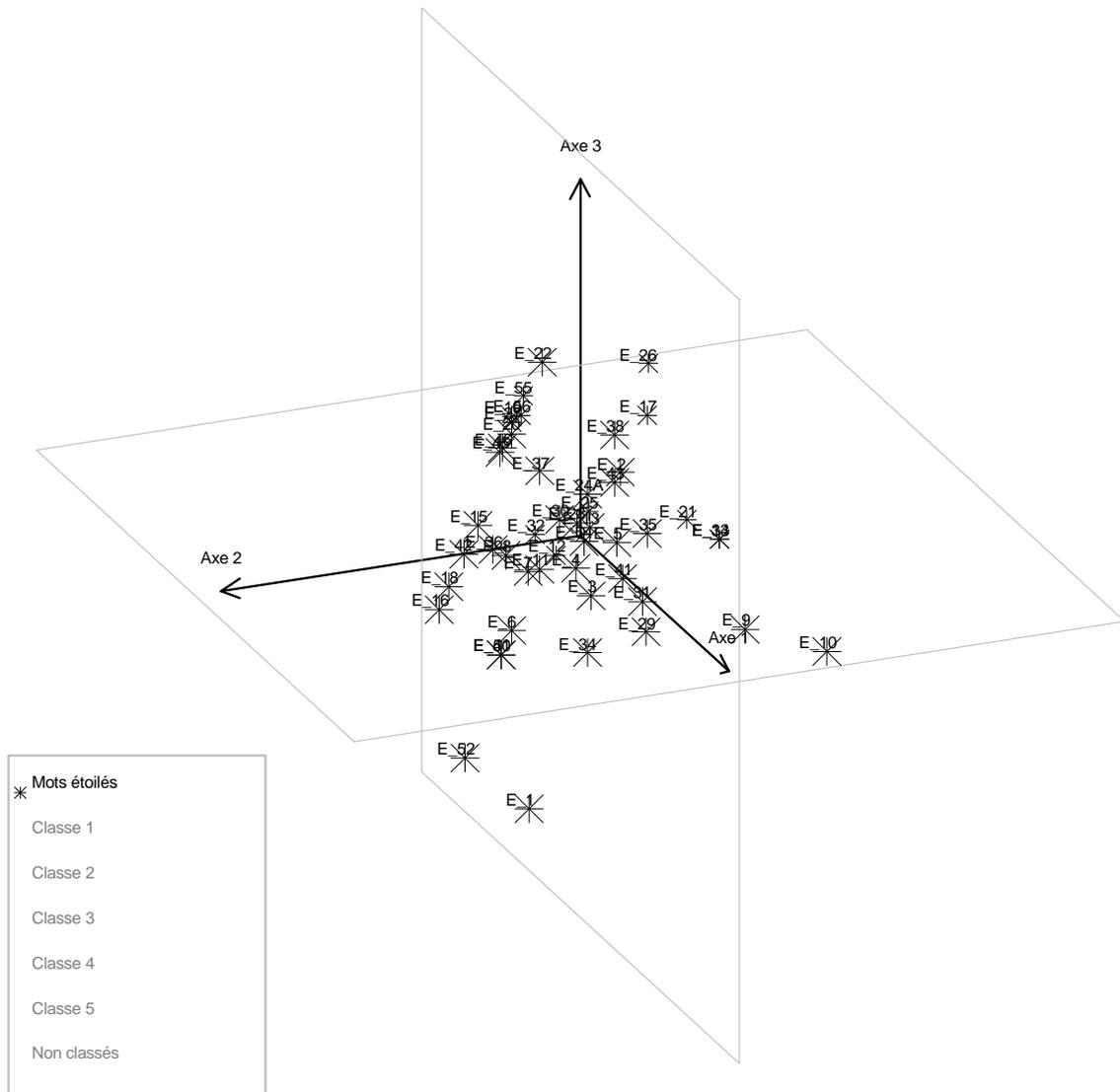
Classe 4 (en bleu) : *E_1; *E_18; *E_34; *E_40; *E_51; *E_52; *E_6

Classe 5 (en vert) : *E_11; *E_31; *E_36; *E_45; *E_46

Les classes 1 et 3 sont bien distinctes, dans le quart en bas à droite pour la 1, et à gauche de l'axe horizontal pour la 3. Les classes 4 et 5 sont très proches dans le quart en haut à droite et la classe 2 se situe à cheval sur la droite de l'axe horizontal.

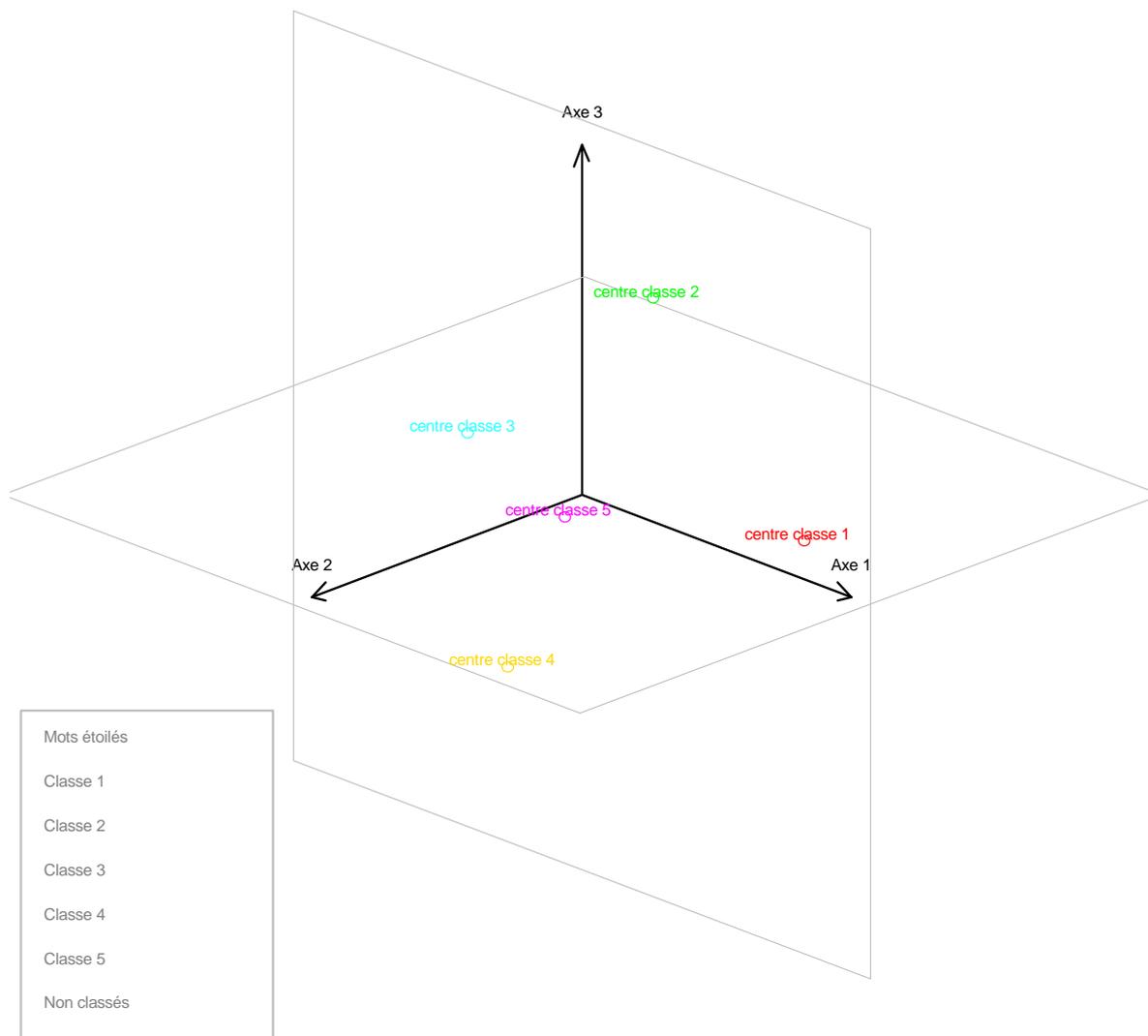
Projetés dans un espace tridimensionnel, les répondants se répartissent ainsi :

Figure n° 8 - Projection dans un espace tridimensionnel des répondants



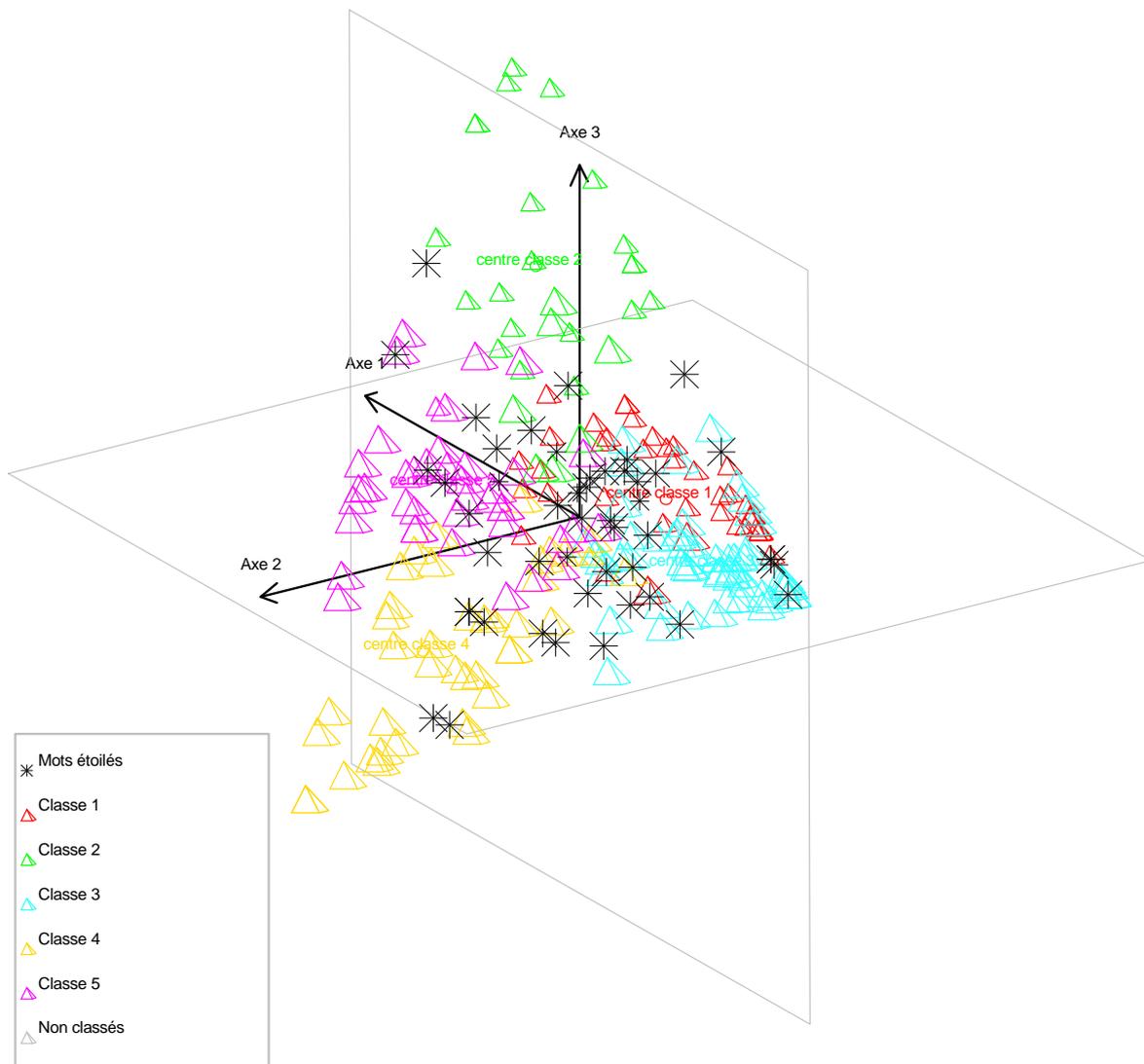
Dans le graphe suivant se positionnent les centres des classes dans cet espace.

Figure n° 9 - Projection des centres de classes



Enfin, le dernier graphe en trois dimensions donne l'image des mots pleins analysés.

Figure n° 10 - Image des mots pleins



L'introduction d'un troisième axe donne une meilleure vision des classes, qui apparaissent bien distinctes, que le graphe en deux dimensions qui superpose les classes les unes sur les autres.

SECTION 3 : CARACTERISTIQUES DES CLASSES

La question qui se pose maintenant est de savoir sur quels critères se différencient les paysans en fonction de l'appartenance à l'une de ces classes.

3.1 Caractéristiques de la classe 1

Le tableau ci-après nous donne les caractéristiques générales de la classe 1

Tableau n° 12 - Caractéristique générale de la classe 1

classe	sujets	âge	sexe	enfants	Situation de famille	Niveau d'éducation	Fonction
1	10	48	1	3	marié	3 ^{eme}	transporteur
	14	56	2	8	veuve	4 ^{eme}	cultivateur
	23	36	2	3	mariée	terminale	caissière
	50	55	2	3	mariée	6 ^{eme}	présidente d'église
	60	45	1	4	marié	7 ^{eme}	fonctionnaire
	9	34	2	1	mariée	baccalauréat	transporteur

Les éléments de la classe 1 sont constitués par des paysans qui exercent des activités hors agriculture : transporteur, représentante d'église, caissière, etc. La femme y est en majorité. Le niveau d'éducation de la classe est hétérogène allant de 7^{eme} à la terminale. La moyenne d'âge des enfants est de 3,81 et de 45,66 pour l'âge.

3.2 Caractéristiques de la classe 2 :

Les éléments caractéristiques de la classe 2 sont fournis par le tableau ci-dessous :

Tableau n° 13 - Caractéristique générale de la classe 2

Classe	sujets	âge	sexe	enfants	Situation de famille	Niveau d'éducation	Fonction
2	20	29	1	3	marié	6 ^{eme}	cultivateur
	22	40	2	2	mariée	3 ^{eme}	couture
	26	50	1	3	marié	2de	cultivateur
	38	29	1	0	marié	3 ^{eme}	cultivateur
	39	27	2	3	mariée	3 ^{eme}	gargote
	56	40	1	4	marié	3 ^{eme}	cultivateur

La classe 2 est composée à majorité par des hommes. L'agriculture notamment la riziculture est leur principale activité. Nous remarquons la présence des femmes qui pratiquent des activités hors agriculture notamment la couture et la gargote. C'est une classe relativement jeune avec une moyenne d'âge de 35,91 et avec une moyenne de 3 enfants. Le niveau d'éducation de cette classe est assez bas en moyenne de la classe de 6^{ème} à un niveau de 3^{ème}.

3.3 Caractéristiques de la classe 3 :

Le tableau suivant nous livre les éléments caractérisant la classe 3 :

Tableau n° 14 - Caractéristique générale de la classe 3

classe	sujets	âge	sexe	enfants	Situation de famille	Niveau d'éduction	Fonction
3	12	38	1	4	marié	6 ^{eme}	cultivateur
	21	39	1	5	marié	3 ^{eme}	cultivateur
	32	55	1	5	marié	terminale	cultivateur
	55	46	1	5	marié	3 ^{eme}	cultivateur
	58	30	2	2	mariée	3 ^{eme}	cultivatrice

Cette classe est aussi une classe masculine (4 versus 1). Les éléments de la classe sont tous des cultivateurs ayant comme activité principale la riziculture. La moyenne d'âge est de 39,6 avec 4,2 comme moyenne d'enfants. Leur niveau d'éducation est relativement bas (3^{ème}) avec deux éléments extrêmes (6^{ème} et terminale)

3.4 Caractéristiques de la classe 4 :

Formée en majorité par des hommes, la classe 4 se présente comme suit :

Tableau n° 15 - Caractéristique générale de la classe 4

classe	sujets	âge	sexe	enfants	Situation de famille	Niveau d'éducation	Fonction
4	1	82	1	14	marié	7 ^{ème}	fonctionnaire retraité
	18	41	1	4	marié	3 ^{ème}	épicier
	34	43	2	5	mariée	7 ^{ème}	cultivatrice
	40	25	2	2	mariée	3 ^{ème}	cultivatrice
	51	66	1	7	marié	3 ^{ème}	cultivateur
	52	52	1	5	marié	3 ^{ème}	cultivateur
	6	60	1	4	marié	7 ^{ème}	cultivateur

On observe à partir de ce tableau la présence massive des hommes qui caractérisent la classe 4. C'est une classe caractérisée par un nombre d'enfants assez élevé ayant comme moyenne 6,14 enfants. Il en est de même pour ce qui concerne l'âge avec 52,71 la moyenne. Ils sont presque tous cultivateurs et leur niveau d'éducation est faible (4 classe de 3^{ème} contre 3 en 7^{ème}). On souligne la présence d'un épicier qui mène une activité parallèle à la riziculture.

3.5 Caractéristiques de la classe 5 :

La classe 5 est composée des personnes oeuvrant dans le monde hors agriculture comme le montre le tableau ci-après :

Tableau n° 16 - Caractéristique générale de la classe 5

classe	sujets	âge	sexe	enfants	Situation de famille	Niveau d'éducation	Fonction
5	11	36	2	3	mariée	terminale	épicier
	31	31	1	2	marié	3 ^{eme}	épicier
	36	60	1	7	marié	7 ^{eme}	cultivateur
	45	52	1	5	marié	3 ^{eme}	cultivateur
	46	35	1	3	marié	3 ^{eme}	épicier

La classe 5 se distingue des autres classes par l'existence des majorités de ces éléments qui mènent une activité hors agriculture (épicerie) en parallèle à la riziculture. Comme la plupart des classes, elle est aussi dominée par les hommes. La moyenne d'âge de cette classe est de 42,8 ans et la moyenne des enfants est de 3,6 enfants. Leur niveau d'éducation est, comme pour les autres classes, faible. Nous signalons la présence d'une femme qui a un niveau assez élevé (terminale)

SECTION 4 : CLASSIFICATION SELON LES CRITERES DE DIFFERENTIATION DES CLASSES

Suite à cette description classe par classe, nous nous posons la question de savoir selon quel critère, les classes se différencient l'une de l'autre ?

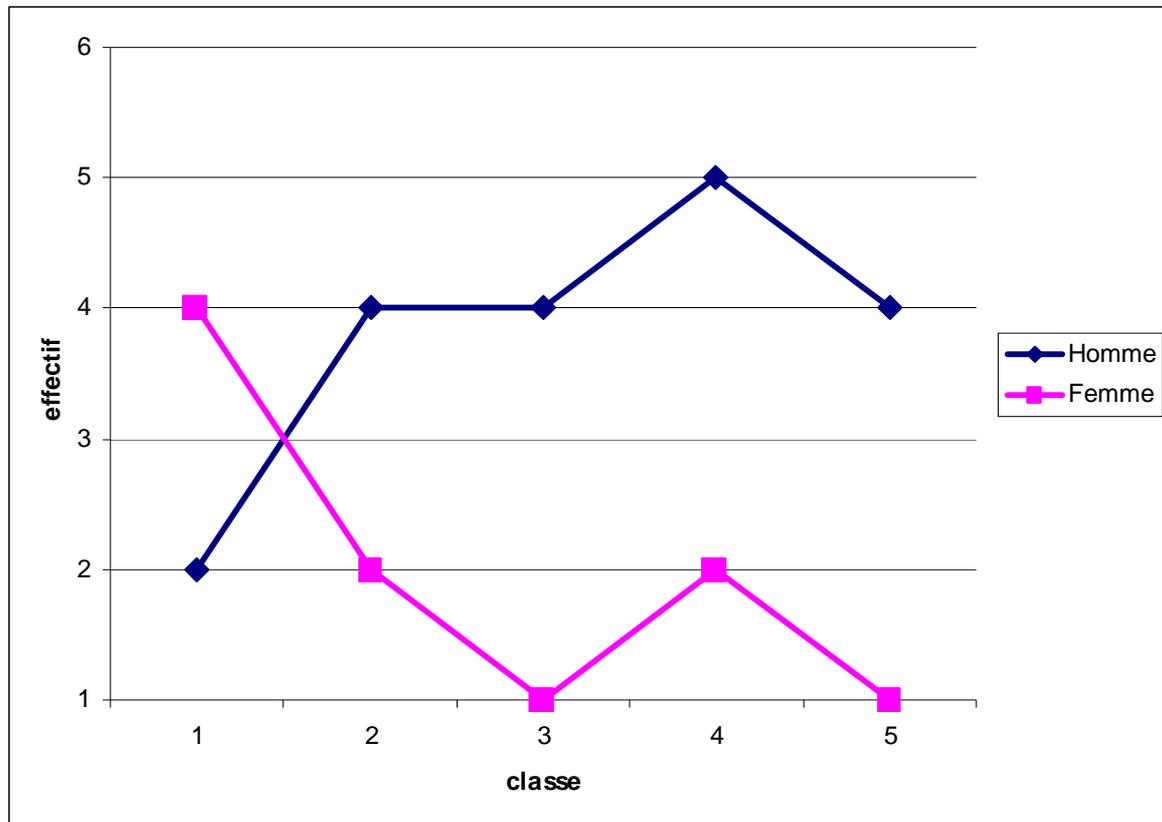
4.1 Critère sexe :

Tableau n° 17 - Classification par sexe par classe

Classe	Homme	Femme
1	2	4
2	4	2
3	4	1
4	5	2
5	4	1

Le tableau traduit en forme de courbe montre clairement que du point de vue du sexe la classe 1 regroupe essentiellement des femmes à l'inverse des autres classes.

Figure n° 11 - Courbe de la classification par sexe par classe



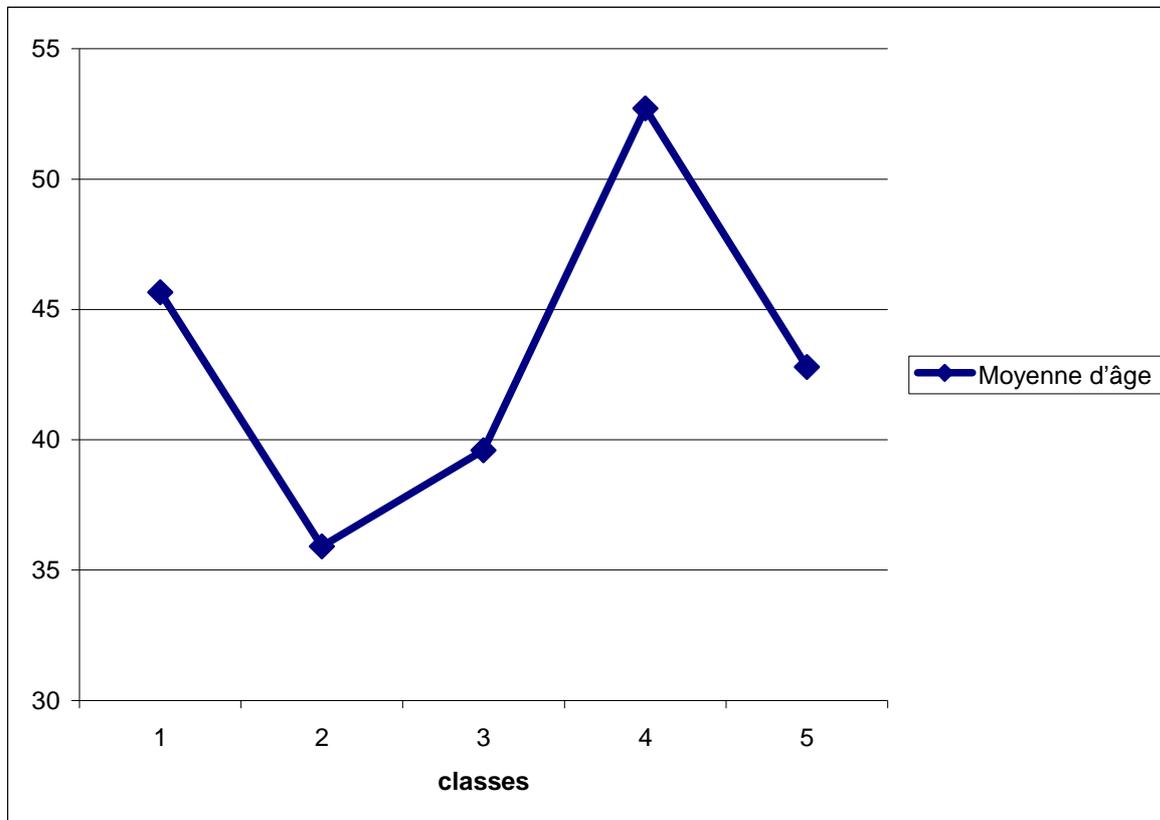
4.2 Critère âge :

Rappelons les âges moyens par classe :

- classe 1 : 45,66
- classe 2 : 35,91
- classe 3 : 39,6
- classe 4 : 52,71
- classe 5 : 42,8

Sous forme de courbe, la moyenne d'âge par classe se lit ainsi :

Figure n° 12 - Courbe de la moyenne d'âge par classe



Partant de là, on déduit que les classes 2 et 3 sont les classes les plus jeunes (moins de 40 ans), la classe 5 est médiane (moins de 45 ans) alors que les classes 1 et 4 sont les plus âgées de toutes les classes.

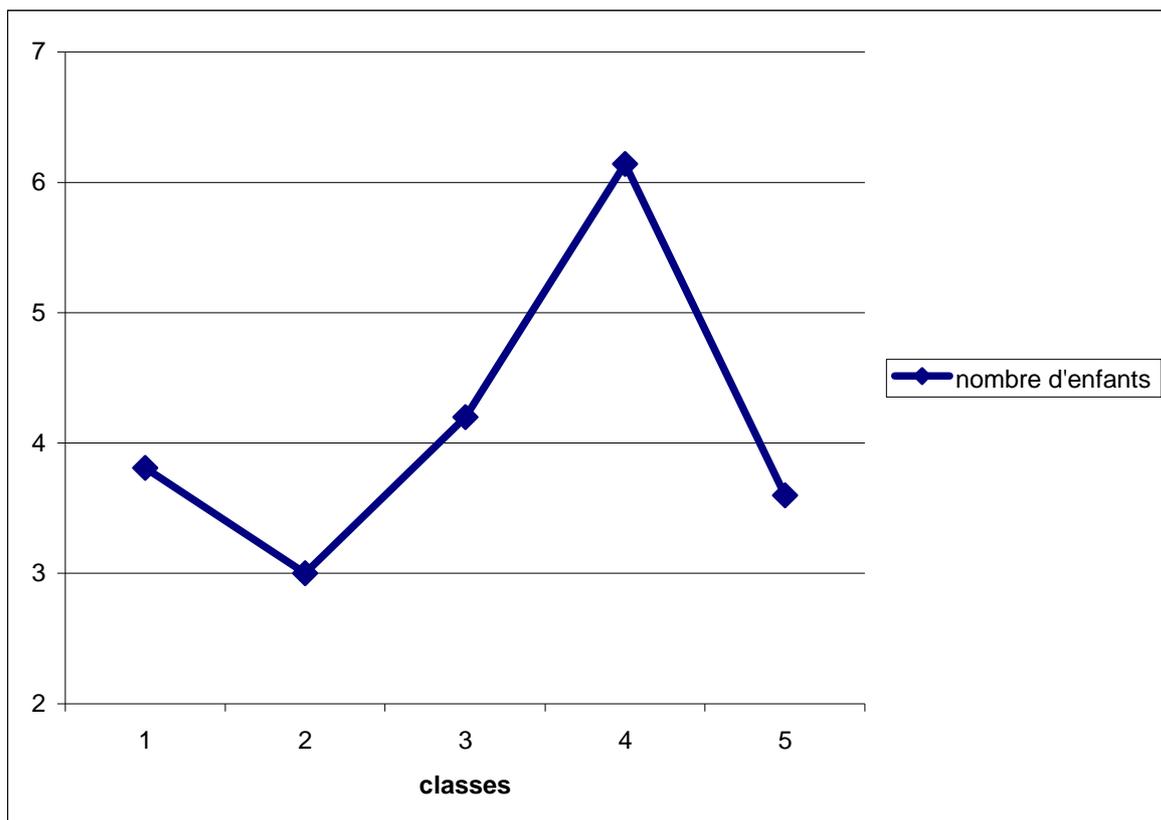
4.3 Critère nombre d'enfants :

En terme de nombre d'enfants, la moyenne de chaque classe se résume ainsi :

- classe 1 : 3,81
- classe 2 : 3
- classe 3 : 4,2
- classe 4 : 6,14
- classe 5 : 3,6

Par une courbe, la moyenne du nombre d'enfants par classe se présente comme suit :

Figure n° 13 - Courbe de la moyenne d'enfants



Nous constatons que la classe 2 est la classe qui a le moins d'enfants contre la classe 4 qui a le plus d'enfants avec 6,14 de moyenne.

4.4 Niveau d'éducation :

Quant au niveau d'éducation des classes, on observe que le niveau est généralement bas, cela va de la 7^{ème} à la terminale. Si on se réfère au niveau terminal le niveau le plus élevé, les classes se présentent ainsi :

- classe 1 : 2
- classe 2 : 0
- classe 3 : 1
- classe 4 : 0
- classe 5 : 1

En présentant sous forme de tableau le niveau d'ensemble, nous avons :

Tableau n° 18 - Niveau d'éducation par classe

Classe	7^{ème}	6^{ème}	4^{ème}	3^{ème}	2^{nde}	terminale
1	1	0	1	1	0	2
2	0	1	0	4	1	0
3	0	1	0	3	0	1
4	3	0	0	4	0	0
5	1	0	0	3	0	1

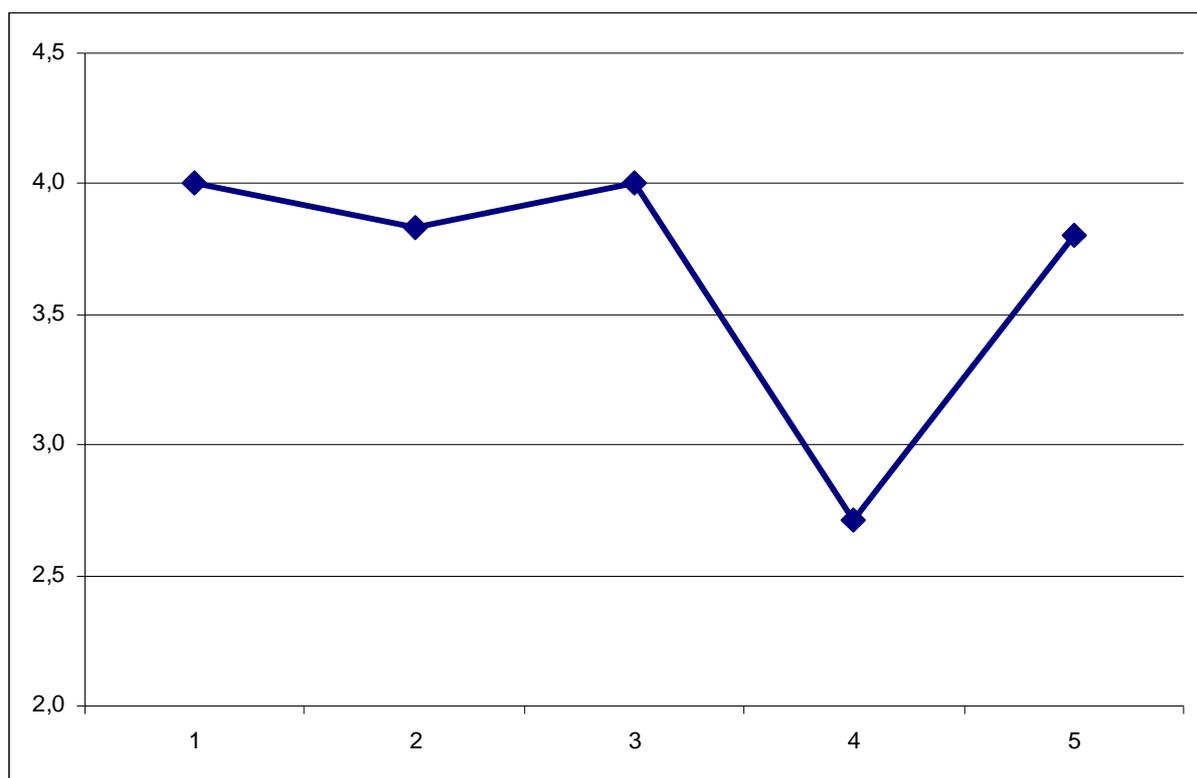
A partir de ce tableau, nous avons calculé un score de niveau de qualification moyen par répondant sur la base de 1 point pour la 7^{ème} jusqu'à 6 points pour la terminale.

Tableau n° 19 - Niveau de qualification

classe	niveau de qualification moyen
1	4
2	3,83
3	4
4	2,71
5	3,80

La courbe correspondant à ce tableau montre que la classe 4 se distingue par un niveau de qualification moyen nettement plus bas que celui des autres classes.

Figure n° 14 - Courbe du niveau de qualification moyen



4.5 Classification par activité :

Concernant les différentes occupations des interviewés, deux classes sur trois se démarquent par la forte présence des interviewés occupant des activités autres que l'agriculture : il s'agit notamment de la classe 1 et 5. Dans ces deux classes, la répartition par fonction entre agriculture et hors agriculture se résume comme suit :

- classe 1 : 5/6 (5 hors agriculture et 1 Cultivateur)
- classe 5 : 3/5 (3 hors agriculture et 2 Cultivateurs)

La classe 1 est dominée par des femmes tandis que la classe 5 est à majorité des hommes.

Les classes 2, 3 et 4 par contre sont dominées par des interviewés qui ont comme activités principales l'agriculture et notamment la riziculture.

Le nombre par classe des activités hors agriculture peut être présenté ainsi :

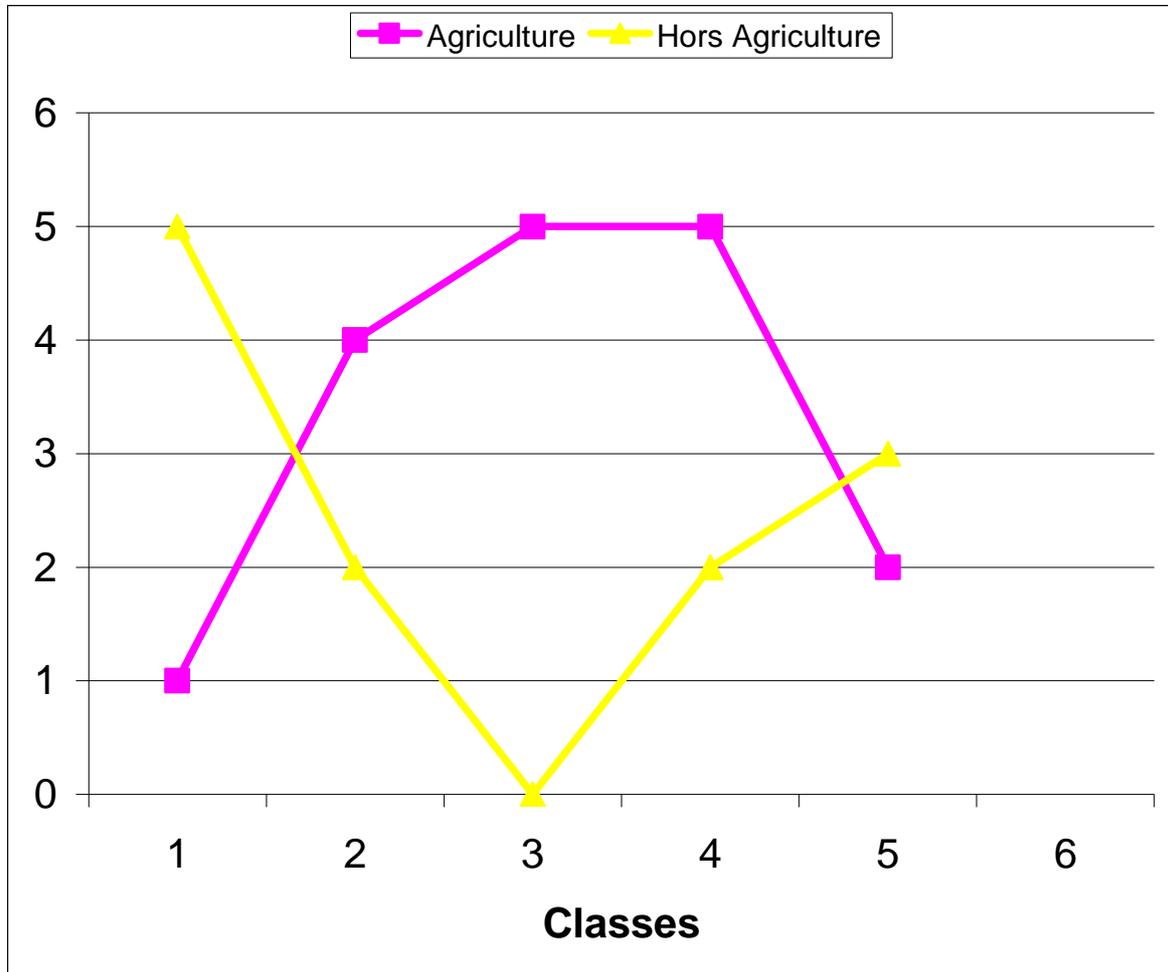
- classe 2 : 2/6 (2 hors agriculture et 4 cultivateurs)
- classe 3 : 0/5 (tous cultivateurs)
- classe 4 : 2/7 (2 hors agricultures et 5 Cultivateurs)

Résumés sous forme de tableau, ces éléments se présentent ainsi :

Tableau n° 20 - Classification par activité par classe

Classe	Agriculture	Hors agriculture
1	1	5
2	4	2
3	5	0
4	5	2
5	2	3

Figure n° 15 - Courbe de la classification par activité par classe



Ici la classe 3 est composée entièrement par des agriculteurs et elle est la seule parmi les cinq classes. En terme d'occupations, les interviewés sont composés d'agriculteurs. En résumé, nous pouvons distinguer la spécificité de chacune des classes. La classe 1 se distingue sur deux critères : elle n'est pratiquement composée que de femmes qui ne travaillent pas dans le secteur agricole. La classe 2 comprend des répondants jeunes et avec peu d'enfants. La classe 3 ne comprend que des agriculteurs. La classe 4 tire son originalité de trois critères : les répondants sont les plus âgés, ils ont le plus d'enfants et

le niveau de qualification le plus bas. Enfin, la classe 5 reste dans une position médiane pour tous les critères.

Conclusion du chapitre

Nos données montrent que la population étudiée est largement dominée par des hommes qui, la plupart du temps, s'occupent de l'agriculture. Cette activité constitue leur principale source de revenu. Si les femmes ne sont pas très actives dans le processus, on constate que la plupart d'entre elles oeuvrent dans des domaines hors agriculture. Le niveau d'éducation des interviewés est très hétérogène mais ils ont en général un niveau relativement bas. Quant au nombre d'enfants, on voit que ce sont surtout les personnes âgées qui ont le plus d'enfants. La nouvelle génération a un nombre d'enfants relativement bas. L'âge de la population étudiée est très varié, on y trouve deux générations différentes.

La catégorisation des interviewés a permis de déceler cinq classes distinctes les unes des autres. De la classe 1 qui représente les femmes ayant des activités hors agriculture à la classe 5 regroupant les gens ayant presque les caractéristiques de toutes les classes. Nous y trouvons la classe des jeunes ayant peu d'enfants : la classe 2 et la classe des agriculteurs : la classe 3. La classe 4 se distingue par le fait qu'elle regroupe ceux qui ont le plus d'enfants, l'âge le plus élevé et ceux qui ont le niveau le plus bas en terme d'éducation.

De ce qui précède, nous pouvons dire que l'échantillon de notre étude représente toutes les catégories des personnes existantes dans la société.

Chapitre 6 : Micro- crédit, entrepreneuriat et survie.

Le chapitre précédent a permis d'identifier les caractéristiques des personnes interviewées. Le but de ce chapitre est de trouver le sens des discours de nos répondants. La recherche du sens est faite à travers les données obtenues après traitement Alceste mais aussi à travers les réalités observées sur terrain ainsi que les entretiens informels lors de notre descente sur terrain. Ainsi, nous cherchons à comprendre les sens du discours, classe par classe, en faisant l'analyse de chacune d'entre elles, en commençant par l'analyse des mots pleins, puis la prise en compte des u.ce représentatives et la relation intra-classe. Les entretiens informels ainsi que l'observation directe permettent, à leur tour, de compléter l'analyse par classe.

Section1 : Micro-crédit, problématique d'adhésion et survie

La théorie dit que le micro-crédit est une sorte d'investissement qui devrait aider les agents économiques à augmenter leur production. Vu sous cet angle, le micro crédit est un levier de développement permettant aux paysans d'améliorer leur vie en augmentant la production et par conséquent leur épargne.

Nos données de terrain, l'observation directe, les entretiens formels ainsi qu'informels montrent que les paysans sont intéressés par le micro crédit lorsqu'ils ont des problèmes de financement ou de trésorerie soit pour mener à terme les travaux relatifs à l'agriculture pendant la période de soudure soit pour subvenir aux besoins de la famille durant les périodes de soudure également. Cela montre que le crédit est une sorte de bouffée d'oxygène qui aide les paysans à relier les deux bouts du mois ou à boucler les travaux courants.

1.1 Analyse des mots pleins :

De ce qui précède, nous constatons que le contexte dans lequel se trouve les gens les pousse à devenir membre du micro crédit. Ce contexte qui fait que les paysans devront trouver de l'argent pour subvenir à leurs besoins quotidiens et aux travaux de l'agriculture, c'est-à-dire la survie, est la condition sine qua non qui explique l'adhésion d'un certain nombre de personnes au micro crédit.

Nos données montrent aussi que cette adhésion n'est pas automatique, elle est marquée par une vaine hésitation due à la culture et aux valeurs conditionnées par la survie en amont et aux problèmes relatifs à la sensibilisation en aval. Les femmes ne sont pas très enthousiastes à participer au micro crédit.

L'analyse des mots pleins obtenus à partir d'Alceste confirme cette situation. Les mots pleins sont caractérisés par les formes réduites et par les formes complètes suivantes, le χ^2 donnant une évaluation du poids des formes réduites dans la classe :

Formes Réduites	Khi2	Formes Complètes et effectives
membre+ (47)	106,34	membre (36) membres (11)
micro+ (34)	79,91	micro(34)
adher+er (31)	82,85	Adhère (9) adhérer (22)
Entendre (21)	55,89	entendu (20) entendue (1)
Devenir (16)	41,16	devenu (13)

		devenue (3)
parl+er (22)	49,76	parler (22)
raison+ (12)	38,57	raison (11) raisons (1)
Voir (13)	33,98	voir (4) vois (6) voit (1) voyons (1) vu (1)
institution+ (7)	25,15	institution (7)
peur+ (8)	21,49	Peur (8)
crédit+ (63)	11,74	Crédit (61) crédits (2)
fond+ (12)	12,88	fonds (12)
gens (7)	16,77	gens (7)
projet+ (4)	14,25	projet (3) projets (1)
technicien+ (4)	14,25	technicien (2) techniciens (2)
aller (15)	19,56	alle (1) allons (2) va (6) vais (5) vont (1)
incit+er (5)	13,28	incite (5)
intéress+er (5)	17,86	intéressé (3) intéressée (1) intéressé (1)

sensib< (5)	17,86	sensibilise (1) sensibiliser (3) sensibilisons (1)
suffis+ant (11)	11,85	suffisamment (9) suffisante (1) suffisantes (1)

Partant de ce tableau, nous pouvons constater que sur les vingt (20) formes réduites retenues, quatre thèmes émergent du lot :

- le micro crédit
- l'information sur le micro crédit
- l'adhésion au micro crédit
- et la motivation positive ou négative.

La thématique relative au micro crédit est composée de trois mots pleins : micro (34), crédit (63) et institution (7). Ici nous remarquons que chaque mot est suivi du nombre d'u.c.e de la classe qui le contient. Il s'agit donc ici d'une institution de micro crédit.

La thématique suivante concerne l'information sur le micro crédit. Les mots pleins y afférents sont composés de : entendre (21), parler (22), sensibilisation (4), technicien (4), les gens (7). Ces mots définissent la façon dont on a entendu parler du micro crédit : soit à travers une sensibilisation du technicien, soit à travers les gens.

Nous abordons par la suite la thématique relative à l'adhésion au micro crédit. Trois mots pleins définissent ce thème : devenir (16), adhérer (31), membres (4). Cela signifie qu'après adhésion, on devient membre du micro crédit.

La dernière thématique explique donc pourquoi on est membre de cette institution de micro crédit. Il s'agit des mots pleins qui définissent le mobile qui pousse les gens à devenir membre du micro crédit. Ces mots pleins sont les suivants :

- raison (12)
- inciter (5)
- intéresser (5)
- fonds (12)
- aller (13)
- voir (12)
- projet (4)
- peur (8)
- suffisant (11).

Sur ce point, nous pouvons distinguer deux types de mots pleins qui expriment deux types de mobiles : le mobile positif qui pousse les gens à s'intéresser tout de suite sans hésitation au micro crédit, nous avons entre autres le fonds, le projet. D'un côté, il y a le mobile négatif qui dans un premier temps freine l'adhésion au micro crédit et qu'il fallait du temps pour le surmonter avant de s'adhérer, ceci est représenté par les mots pleins comme la peur, suffisant,

La thématique relative à la motivation est la plus représentée en termes de mots pleins : 9/20 suivi de celle liée à l'information sur le micro crédit : 5/20 et l'adhésion 3/20. Chacune de ces thématiques est composée respectivement de 82 u.c.e, 58 u.c.e et de 51 u.ce.

1.2 Micro-crédit, adhésion, sensibilisation...

Les u.c.e représentatives de la classe permettent de mieux cerner les quatre thèmes sus-cités. Nous allons voir un à un ces thèmes.

1.2.1 Le micro crédit

Nos données montrent que dans cette région il y a deux institutions de micro crédit : la CECAM et L'OTIV³¹. Ce sont surtout des institutions financières mutualistes. Les deux institutions sont à base des membres, si la CECAM offre du crédit sans condition préalable, l'OTIV par contre, exige que les membres fassent une épargne préalable pendant trois mois avant de pouvoir bénéficier du crédit.

La CECAM octroie un crédit sur la base d'un dossier relatif au projet proposé par les membres en tenant compte des garanties offertes et c'est en fonction du montant des garanties qu'on fixe le montant du crédit accordé au demandeur. Le montant des garanties doit représenter 150% de la somme demandée. Cette pratique est aussi valable pour le cas de l'OTIV mais ce qui fait la différence entre les deux institutions, c'est que l'OTIV fixe le montant du crédit en fonction de l'épargne disponible du demandeur dans son compte. Le montant du crédit accordé ne pourra pas dépasser le triple de l'épargne disponible au moment de la demande.

Il est important de souligner que dans les deux institutions de micro crédit, il n'y a pas de financement réservé pour un nouveau projet ou nouvelle activité, seules les activités déjà pratiquées donnent droit au financement et cela, afin d'éviter les risques de non remboursement, car un nouveau projet dans cette optique est synonyme de risque élevé et les institutions de micro crédit essaient de limiter les risques.

³¹ Les informations relatives à ce paragraphe sont recueillies lors de notre entretien avec les responsables de ces deux institutions : CECAM et OTIV.

En se référant aux théories du rationnement du crédit exposées dans la partie réservée à la revue de la littérature, cette pratique confirme l'existence du rationnement du crédit au sein d'une institution de micro finance. Ce rationnement est aussi marqué par le fait qu'on doit présenter 150 % au moins du montant demandé à titre de garantie, ce qui exclut d'une façon ou d'une autre, ceux qui ne peuvent pas remplir ces conditions.

Dans ce cas d'espèce, on est loin de la théorie préconisée par le professeur YUNUS et appliquée par la Grammeen Bank comme quoi l'objectif de la micro finance est de remplacer les garanties matérielles par les garanties morales à travers la mutualité des membres.

D'un tout autre plan, cette pratique visant à exclure les nouveaux projets ne va pas de pair avec la création d'entreprise, un des éléments essentiels de l'entrepreneuriat.

1.2.2 Informations sur le micro crédit

En regardant de près les u.c.e les plus représentatives de la classe, nous remarquons que rares sont les personnes qui, une fois au courant de l'existence du micro crédit, se lancent tout de suite dans cette entreprise. Cette situation peut être expliquée par le fait que le crédit est considéré comme un moyen de combler l'insuffisance de trésorerie. Tant qu'on a de l'argent pour subvenir aux besoins quotidiens, il n'y a pas de raison d'emprunter de l'argent ailleurs. Les extraits du discours suivant illustrent ces faits :

Tableau n° 21- Extrait d'entretien sur les informations relatives au micro crédit.

N°	Résumé	Illustrations
1	<p>Information sur micro crédit,</p> <p>Manque d'information,</p> <p>Aucun intérêt</p>	<p>avant cela, j'ai déjà entendu parler de CECAM mais je ne m'y suis pas intéressé car mon mari était encore vivant et on avait suffisamment d'argent et je ne vois pas pourquoi je vais y adhérer</p> <p>j'ai entendu parler du micro crédit en 2000 mais je suis membre seulement depuis cette année 2005. avant, non seulement je n'ai pas eu suffisamment d'information là-dessus mais je ne vois pas pourquoi vais je y adhérer il n' y a pas de raison</p> <p>en 2004, je suis devenu membre du CECAM. Avant, j'ai déjà entendu parler du micro crédit mais je ne voyais pas quel était son intérêt de cela pour moi.</p>

Partant de là, nous constatons une absence de culture de crédit. Si le crédit est considéré dans les théories classiques comme un moyen permettant d'investir et par la suite de dégager plus de revenu, ici le crédit n'est qu'un moyen de subvenir au besoin quotidien si la situation l'oblige. Nous signalons à partir de cela également le peu de souci accordé à l'avenir, ce qui compte, c'est le moment présent, on raisonne à court terme.

Nous remarquons aussi le fait que les sensibilisations faites par les techniciens sont insuffisantes et souvent on entend parler du micro crédit à travers les informations obtenues auprès de voisins ou de collègues :

« Et cette année à Ar 2000 voire Ar 600. J'ai entendu parler du micro crédit depuis 1998 mais c'était en 2003 qu'on est devenu membre. On aurait bien être membre un peu plutôt mais on ne savait pas exactement ce que on veut y faire. En fait, c'est un collègue de mon mari qui l'a poussé à y adhérer et il m'a demandé d'y adhérer à mon nom. »

Se référant à la théorie de la perte de l'information, cette situation n'est pas bénéfique pour le développement du micro crédit car déjà la perception de chacun du micro crédit est différente et cela dépend de l'information qu'il véhicule

1.2.3 Adhésion au micro crédit

Les extraits de discours sus exposés montrent que les gens ne se précipitent pas pour s'adhérer au micro crédit. Entre le moment où ils entendent parler du micro crédit et le moment où ils s'y adhèrent existe un laps de temps considérable marqué par une hésitation certaine des paysans à se lancer dans le micro crédit. Ce laps de temps est surtout dû au fait que les gens cherchent à avoir plus d'assurance avant de prendre leur décision. Cela peut être expliqué aussi par le fait que ceux qui ne sont pas membres observent ceux qui y sont déjà et voient si les membres tirent profit de la situation, dans le cas contraire, ils ne s'y lancent pas.

Dans ce cas, nous pouvons constater que la prise de risque, un élément fondamental dans l'esprit d'entrepreneuriat, fait défaut et constitue un frein pour la dynamisation tant attendue de la société.

Le manque d'information sus mentionné explique en partie l'ignorance des gens sur les mécanismes de l'institution de micro crédit et constitue ainsi un frein pour l'adhésion des paysans.

1.2.4 Les motivations

La plupart du temps, les raisons qui poussent les gens à demander du crédit et de s'adhérer au micro crédit sont liées au problème de financement de l'agriculture. L'agriculture, notamment la riziculture, est une activité principale des paysans, elle nécessite un fonds important pendant les périodes de soudure (les grands travaux) et trouver de l'argent pour la financer est plus que primordial. Pour ce faire, les paysans se tournent vers le micro crédit pour pouvoir boucler le calendrier cultural. Ceci se manifeste à travers les récits ci-après :

Tableau n° 22 - Extrait d'entretien sur les motivations des agriculteurs.

N°	Résumé	Illustrations
2	Micro crédit : financement de l'agriculture, Fonds de démarrage	<p>Je suis parmi les cinquante premiers membres qui étaient à l'origine du CECAM. A l'époque, les techniciens du CECAM sont venus ici pour sensibiliser les gens au micro crédit et je suis parmi les premiers intéressés car j'ai pensé que cela va résoudre enfin nos problèmes de fonds surtout pour la riziculture</p> <p>cela fait longtemps que nous avons entendu parler du micro crédit car au début de nos activités, nous n'avons pas suffisamment d' argent et nous avons demandé de crédit auprès de l' OTIV, institution de micro finance, c' était en 2001.</p>

Cette situation confirme le fait que pour les paysans, les crédits sont un des moyens de dépannage pendant la période de soudure.

A cela s'ajoute le fait que les paysans ne voient pas quel projet financer si on a l'argent comme illustre l'extrait suivant :

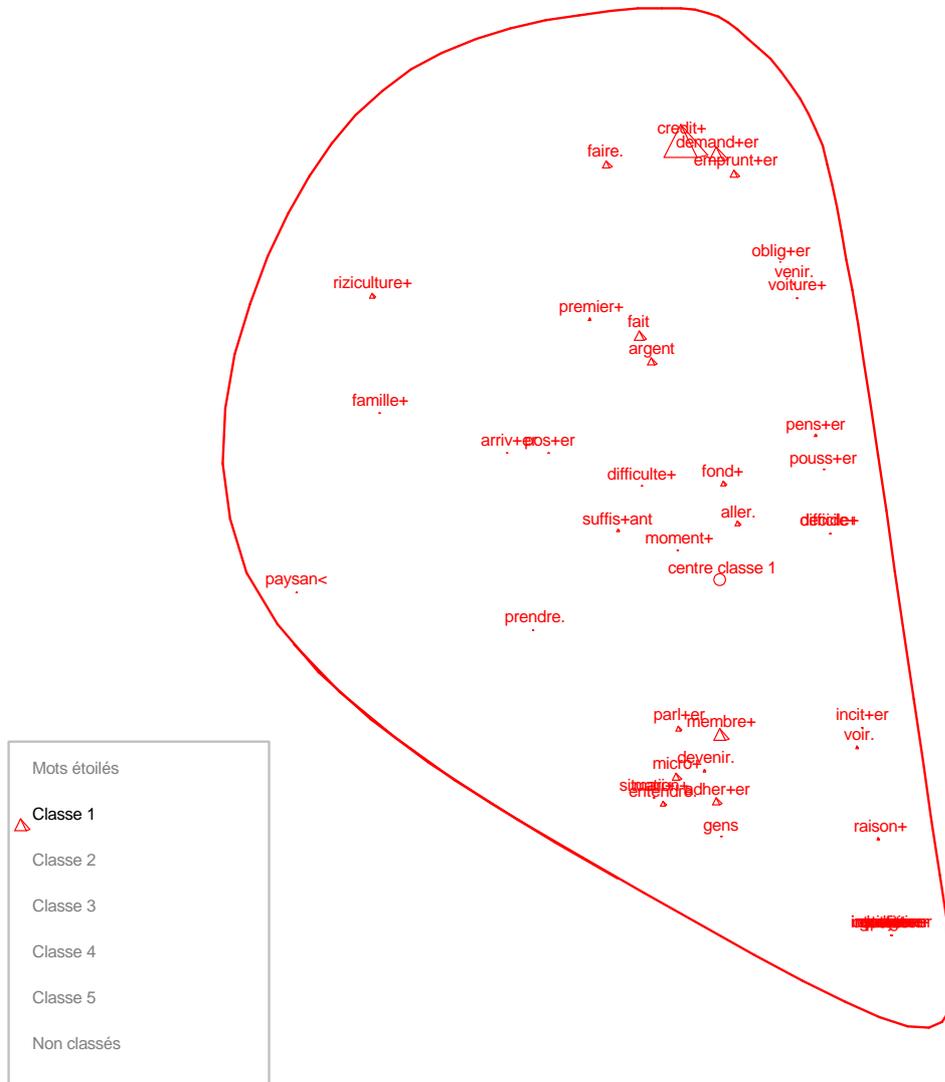
« Je ne suis pas **membre** du **micro crédit** parce que nous n'avons pas de **projet** et je ne **vois** pas pourquoi **vais** je m' y **adhérer** en plus mon revenu me suffit pour le **moment** »

A partir de là, nous constatons que les gens se contentent de vivre au jour le jour et n'ont d'autres activités pouvant changer les cours de leurs vies. La notion d'innovation préconisée par les économistes en terme de développement est ici loin d'être une réalité.

1.3 Prise en compte des relations intra-classe :

Les deux graphes ci-dessous nous montrent les relations intra classes. Le premier graphe ci-après nous donne la position des mots dans un espace avec une représentation proportionnelle à leur importance dans la classe indiquée par le volume des pyramides.

Figure n° 16 - Pyramide des mots pleins de la classe 1



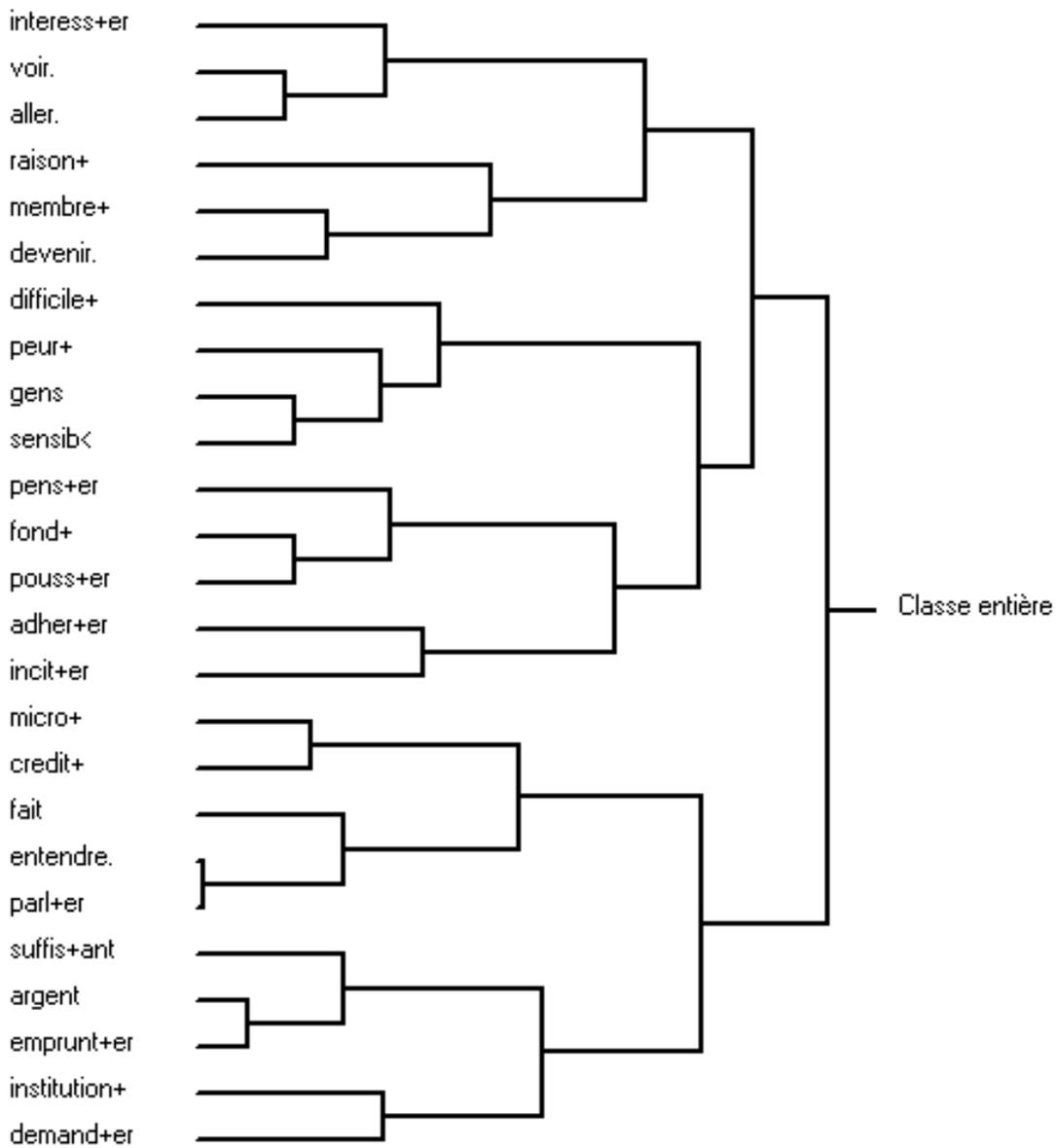
Ce graphe montre les positions des mots pleins suivant leurs poids dans la classe. Nous y observons trois positions principales. En haut du graphe se trouve les mots suivants : crédit, demander, emprunter, cela met en relief l'importance de la demande

du crédit pour la classe 1. Au centre, nous trouvons les mots pleins comme difficile, fonds, suffisant, moment, aller, A travers ces mots au centre, on évoque surtout les difficultés rencontrées par les gens. En bas de l'espace se trouvent les mots relatifs à l'adhésion au micro crédit : parler, devenir, membre, micro, adhérer...

De ces positions de mots pleins découlent la conclusion suivante : malgré l'importance de la demande en micro crédit, les gens doivent surmonter un certain nombre de difficultés pour y adhérer.

Le dendrogramme suivant obtenu à partir de l'analyse hiérarchique nous donne les relations entre les mots pleins en tenant compte de la hiérarchie.

Figure n° 17 - Dendrogramme de la classe 1



A partir de ce dendrogramme, nous observons que la classe 1 est divisée en deux groupes. Le groupe 1 est composé de trois sous-groupes tandis que le second en contient deux. En regardant de près les deux groupes qui composent la classe, nous constatons que le groupe 1 est caractérisé par les mots pleins suivants : sensibilisation,

penser, fonds, intéresser, raison, inciter, adhérer, membre... Ces mots sont chacun caractéristiques des sous-groupes qui constituent le groupe1. Parmi les trois sous groupes du groupe 1, on observe les liens suivants : tout d'abord, il y a la sensibilisation qui est caractérisée par deux mots pleins : difficile et peur.

Le mot difficile nous renvoie aux différents obstacles liés à la sensibilisation. La sensibilisation bute à différentes barrières qui la rendent difficile. Cette difficulté est à la fois d'ordre psychologique et économique. Psychologique, dans la mesure où les gens sont de nature à se méfier des personnes venant de l'extérieur et là déjà, nous devrions avoir une technique d'approche qui correspond avec les habitudes et coutumes des gens. Economique, parce que non seulement ces gens sont géographiquement dispersés mais les infrastructures de base impraticables ne facilitent pas l'accès.

Cette difficulté est accentuée par la peur. Les gens ont peur de se lancer dans cette entreprise. Ils ne voulaient pas prendre le risque d'emprunter de l'argent auprès du micro crédit par peur de perdre leur bien en cas de non-remboursement. Le poids du passé y tient toujours une place considérable (l'expérience avec la BTM³² qui a saisi les biens de tous ceux qui n'ont pas pu rembourser les crédits à l'époque.

Ensuite, nous constatons un autre sous groupe qui contient des mots comme : penser, fonds. Ceci montre que la sensibilisation effectuée porte quand même ses fruits malgré les difficultés car les gens commencent à penser à tout ce qui a été dit. Ils sont surtout motivés par les fonds qui sont en jeu dans cette histoire de micro crédit et ce qui les incite d'ailleurs à y adhérer.

Ceci est confirmé par les mots pleins du troisième sous groupe : intéresser, aller, raison, devenir, membre,

³² Durant les années 80, la BTM, une banque de développement appartenant à l'état a saisi les biens des paysans défaillants.

Le groupe 1 met en exergue les relations entre la sensibilisation, la motivation et l'adhésion. Le groupe 2 contient deux sous groupes caractérisés par les mots suivants : micro, crédit, entendre, emprunter, institution,.....Ici l'accent est surtout mis sur le micro crédit en tant qu'institution qui offre des prêts.

Ceci se manifeste à travers les informations qui circulent concernant le micro crédit, des informations qui viennent non pas de la sensibilisation des techniciens ou du responsable mais des membres ou des gens qui ont entendu parler du micro crédit.(sous groupe 1 : micro, crédit, entendre, parler,...).

En se communiquant entre eux, les gens mettent en avant ce qui les pousse à devenir membres de l'institution du micro crédit. Cette motivation est dictée surtout par les besoins d'argent. Les mots pleins du sous groupe 2 nous confirment ces propos : emprunter, argent, institution, demander. Le groupe 2 met en avant ici les liens entre les informations sur le micro crédit véhiculé par les gens et leurs motivations. En résumé, les deux groupes de la classe 1 soulignent les relations entre les informations, la motivation et l'adhésion.

1.4 Synthèse

De tout ce qui précède, nous observons surtout que les paysans adoptent une stratégie de survie. Leur logique est basée sur le court terme et ils n'ont pas de projet en tête au moment où ils adhèrent au micro crédit. L'anticipation et la prévision sont des éléments qui font défaut dans leurs entreprises. Vu sous cet angle, on peut dire qu'une telle attitude n'est pas vraiment une attitude d'un entrepreneur.

L'adhésion au micro crédit se heurte à des difficultés majeures telles que l'insuffisance des informations, problème de sensibilisation et la culture de la population.

Trois points principaux méritent d'être soulignés là-dessus :

- la philosophie qui fait que le crédit doit combler l'insuffisance de trésorerie et tant qu'on a de l'argent, il n'y a pas de raison de s'intégrer au micro crédit.
- La peur de ne pas pouvoir rembourser le crédit à temps.
- L'inexistence d'un projet bien défini à l'avance.

Ces différentes situations expliquent le fait que le financement de l'agriculture occupe une place très importante en matière de micro crédit rural car le remboursement est assuré par la récolte elle-même et le risque de non paiement est faible sauf dans des cas où un cataclysme naturel ravage la production.

Section2 : Les éléments de satisfaction surtout chez les jeunes.

La théorie, considérant le micro crédit comme un investissement aboutit au fait que tout investissement doit être rentable et doit générer un surplus que l'agent peut par la suite placer à titre d'épargne ou réinjecter dans le circuit pour générer à nouveau un surplus et ainsi de suite, explique la satisfaction de l'entrepreneur qui est motivé pour investir davantage.

Nos données montrent que dans un contexte de survie, les éléments de satisfaction chez les bénéficiaires dépendent de leur situation. Dégager le maximum de profit et investir à nouveau n'est pas leur priorité. Ils sont en général satisfaits lorsqu'ils arrivent à satisfaire leurs besoins quotidiens et là-dessus, il n'y a pas de profit à espérer. D'autres manifestent leur satisfaction quand ils ont pu acquérir des biens et améliorer ainsi leur niveau de vie.

L'analyse des mots pleins obtenus par Alceste permet de décortiquer davantage cette situation

2.1 Analyse des mots pleins :

Les mots pleins y afférents sont caractérisés par les formes réduites et par les formes complètes suivantes, le khi2 donnant une évaluation du poids des formes réduites dans la classe :

Formes Réduites	Khi2	Formes Complètes et effectives
satisfait+ (23)	134.94	satisfait (13), satisfaite (10)
Dire+ (11)	61.45	dire (11)
résultat+ (23)	141.58	résultat (23)
satisfaisant+ (5)	34.11	satisfaisant (5)
augmentation+ (3)	20.35	augmentation (3)
machin+ (3)	20.35	machine (3)
maison+ (12)	25.31	maison (12)
Obtenir+ (13)	25.66	obtenir (1), obtenu (10) obtenue (1), obtient (1)
Télé+ (3)	20.35	télé (3)
prochain+ (3)	13.83	prochaine (3)
bicyclette+ (3)	13.83	bicyclettes (3)
compte+ (5)	14.87	compte (5)
garantie+ (10)	12.51	garantie (5), garanties (5)
profit+ (3)	13.83	profit (2), profit (1)
terrain+ (9)	17.74	terrain (8), terrains (1)
titre+ (6)	12.53	titre (5), titres (1)

vie+ (8)	12.61	vie (6), vies (2)
améliorer (7)	14.09	améliore (2), améliorée (1), améliorées (4)
Palp+er (2)		palpable (2)
considéra+ble (3)	13.83	considérable (3)

Ce tableau montre les mots pleins sélectionnés qui expriment la réaction des bénéficiaires du micro crédit eu égard aux résultats obtenus. En décortiquant les mots pleins, nous constatons trois thématiques distinctes :

- satisfaction
- amélioration niveau de vie
- acquisition des biens.

D'une manière générale, le résultat obtenu à partir de l'utilisation du micro crédit est satisfaisant. Cette situation est matérialisée par les mots pleins suivants : dire, résultat, satisfait, satisfaisant. La satisfaction est surtout mesurée à partir de la qualité de la vie qui s'est améliorée en se référant aux mots pleins qui l'expriment comme : vie, amélioration, palpable, considérable.

Cette amélioration de la qualité de la vie se manifeste à travers l'augmentation de production, l'obtention et l'acquisition des biens. Ceci est corroboré par les mots pleins suivants : obtenir, télé, bicyclette, profit, terrain, maison,...

2.2 Acquisition des biens, amélioration du niveau de vie, subvenir aux besoins quotidiens....

En regardant de près, nous observons que les paysans bénéficiaires du micro crédit ont différentes manières d'exprimer leurs satisfactions quant aux résultats de leur action.

2.2.1 Acquisition des biens

Ils sont satisfaits en général lorsqu'ils ont pu acheter des biens ou construire une maison etc. comme l'illustrent les extraits du discours suivants :

Tableau n° 23 - Extrait d'entretiens sur les satisfactions du bénéficiaire du micro crédit.

N°	Résumé	Illustrations
3	<p>Résultat satisfaisant :</p> <p>Acquisition des biens : charrettes, terrain, construction de maison,</p>	<p>on peut dire que je suis satisfaite du résultat car comme je disais tout à l'heure, j'ai pu acheter des bicyclettes, une télé, des charrettes et nos vies se sont améliorées</p> <p>puis en 2002, il y avait la crise politique et c'est fini le crédit durant cette année. je suis satisfaite du résultat obtenu car avec ces crédits j'ai pu acheter du terrain et construire de maison</p> <p>90 40 je peux dire que la CECAM nous a beaucoup aidés et a changé notre vie. je suis satisfaite du résultat d'ensemble. sans ce micro crédit, je vous assure, je n'aurai pas eu de maison, de terrain. Bref, nos vies ne se seraient pas améliorées si vite.</p>

Ces extraits du discours montrent que le crédit a permis à ces utilisateurs d'avoir un profit et que ce profit est surtout affecté à l'achat des biens permettant d'améliorer leurs vies quotidiennes.

Certains pensent que le degré de satisfaction doit être élevé par rapport à celui d'aujourd'hui si leurs terrains sont valorisés. L'extrait de discours suivant confirme cette situation :

« Je suis en-général **satisfaite** du **résultat obtenu** mais je pense que si on résout le problème relatif aux **garanties** nous pouvons faire des investissements **considérables**, car nous avons tous des terrains or ces **terrains** ne sont pas **titrés** »

Cet extrait de discours évoque un des problèmes qui fait que les paysans ne sont pas satisfaits quant aux montants obtenus. Confrontés aux problèmes liés aux garanties, les paysans se disent pouvoir faire plus si leurs terrains étaient titrés. La plupart du temps, les terrains ne sont pas cadastrés et il n'y a pas de titre qui prouve que les paysans sont les vrais propriétaires de leur terrain. De ce fait, ces terrains ne sont pas recevables à titre de garanties et cela diminue le montant des crédits qu'un paysan peut demander.

A cela s'ajoute le problème lié au déblocage du fonds par l'organisme offreur du crédit. Cela accuse parfois des retards considérables perturbant ainsi le bon déroulement du calendrier notamment dans les activités liées à l'agriculture comme la riziculture. L'extrait suivant illustre cette situation :

« (.....) le seul problème avec la CECAM, c'est que souvent le **déblocage** de fonds accuse un retard et cela affecte le début des travaux et perturbe le **calendrier cultural** »

2.2.2 Amélioration du niveau de vie

Les extraits du discours sus exposés montrent à quel point les bénéficiaires du micro crédit sont satisfaits des résultats obtenus. Cette satisfaction est résumée en quelques mots : amélioration du niveau de vie. Ainsi, le micro crédit est un moyen permettant de passer à un stade beaucoup plus élevé dans la vie à travers des acquisitions matérielles.

L'achat d'une bicyclette permet d'éviter de faire des kilomètres à pied et c'est déjà un atout considérable à leurs yeux vis-à-vis de leurs pairs. Il en est de même pour ce qui est de la construction de maison etc.

« (.....) notre **vie** s'est beaucoup **améliorée** grâce au crédit du CECAM. »

« (...) mais nous avons pu acheter deux **bicyclettes** servant de **moyens** de locomotions pour nos déplacements et je **trouve** que c'est **satisfaisant**. »

2.2.3 Subvenir aux besoins quotidiens

Si les uns trouvent leurs satisfactions à travers l'acquisition des biens matériels, les autres expriment leur satisfaction à travers le fait que leurs besoins quotidiens sont assurés et qu'il n'y a rien à craindre :

Tableau n° 24 - Extrait d'entretiens sur les satisfactions : besoin quotidien couvert, tranquillité.

N°	Résumé	Illustrations
4	<p>Besoin quotidien couvert,</p> <p>Tranquillité d'esprit</p>	<p>je suis satisfait du résultat obtenu car avec ces profits nos besoins quotidiens sont couverts</p> <p>j'ai fourni deux bœufs pour les garanties. je suis satisfait du résultat car quand on a des fonds, on peut respecter le calendrier cultural et toutes les dépenses sont assurées par ce crédit et on voit bien qu'on est tranquille</p>

De ces extraits, nous remarquons que l'essentiel pour certains bénéficiaires du micro crédit, c'est qu'on arrive à couvrir les besoins quotidiens et une fois cela fait, on est en sécurité et cela se manifeste à travers la tranquillité d'esprit. Il y a lieu de noter que l'objectif n'est pas forcément d'obtenir un profit mais aussi d'éprouver une satisfaction psychologique. Cette situation confirme la thèse menée par des chercheurs de l'entrepreneuriat dans la zone de l'Océan Indien³³ en indiquant des buts non lucratifs à l'entrepreneuriat.

³³ Patrick Valeau a publié un article sur l'entrepreneuriat à but non lucratif en focalisant ces recherches sur les pays de l'océan indien, voir revue du management international, 2001.

2.3 Prise en compte des relations intra classe :

2.3.1 Représentation spatiale des mots pleins

Ce graphe montre les positions des mots pleins suivant leur poids dans la classe :

Figure n° 18 - Pyramide des mots pleins de la classe 2

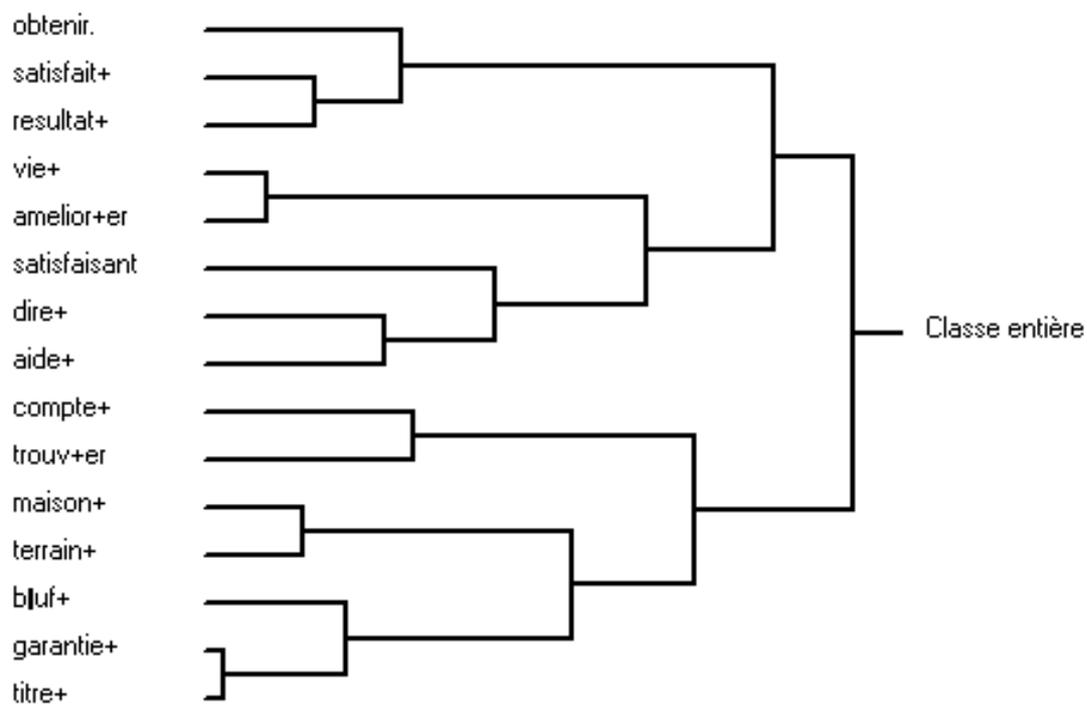


Le centre de la classe est surtout entouré des mots pleins comme : résultat, maison, charrette, satisfaisant, améliorer, dire.... Ces positions concentrées des mots pleins autour du centre prouvent la satisfaction globale des bénéficiaires. A la périphérie, plutôt vers le haut se distribuent les acquisitions des biens réalisées et plutôt vers le bas les améliorations apportées.

2.3.2 Le dendrogramme hiérarchique des mots pleins

Le dendrogramme ci –après montre les liens entre les mots pleins en tenant compte de la hiérarchie :

Figure n° 19 - Dendrogramme de la classe 2



A partir de ce dendrogramme, nous remarquons l'existence des deux groupes constituant la classe : Le groupe 1 est composé des mots pleins qui montrent que la satisfaction passe par l'obtention des biens et que ces biens améliorent la vie de la personne concernée. Ces conditions remplies, le résultat est satisfaisant. Cette situation est matérialisée par les mots pleins comme : Obtenir, résultat, satisfait, vie, améliorer, satisfait, dire, aide. Dans ces conditions, le micro crédit est une véritable aide pour les paysans.

Le groupe 2 composé de mots comme : compte, trouver, maison, bœuf, titre, garanties...met en exergue l'importance de cette acquisition pour les bénéficiaires du micro crédit car non seulement cela améliore la vie actuelle des paysans mais cela peut être utilisée comme garantie pour les demandes ultérieures de crédit et permettant ainsi d'obtenir un montant plus important et en ce moment là, la satisfaction aura un degré plus élevé.

Cette situation ne pourra pas être réalisée si on ne résout pas le problème lié aux cadastres et titres, en d'autres termes le problème foncier des paysans, puisque, sans ce titrage, le terrain et autre ne pourront pas servir de garantie et le montant du crédit restera toujours modeste, ce qui limitera par la suite la capacité de production des bénéficiaires.

2.4 Synthèse :

La classe 2 montre la réaction des bénéficiaires de crédit par rapport aux résultats de leurs actions. Cette réaction montre en général que les gens sont satisfaits du résultat obtenu. La satisfaction est mesurée à travers les biens matériels et immatériels acquis. Les biens matériels concernent surtout les acquisitions comme : télévision, bicyclette, charrette, terrain, maison,... tandis que les biens immatériels se manifestent surtout par la tranquillité d'esprit que génère le micro crédit dans la vie de tous les jours des bénéficiaires. Cette tranquillité est due notamment au fait que les gens ont des fonds et arrivent à assurer les dépenses journalières que ce soit en alimentation ou en vestimentaires,Mais quelle que soit la forme de la satisfaction exprimée par les bénéficiaires, elle conduit à l'amélioration générale du niveau de vie de la personne concernée.

Nous référant à la théorie de l'entrepreneuriat exposée en première partie, nous constatons que dans un premier temps, il existe une volonté de dégager de profit de la part des paysans, malgré le fait que le profit ainsi obtenu ne sera pas utilisé par la suite à des activités génératrices de revenu permettant ainsi de perdurer le cycle de profit le plus longtemps possible et d'améliorer la vie à long terme. Et dans un second temps, nous voyons que l'objectif n'est pas forcément le maximum de profit. Les gens se contentent de satisfaire leurs besoins quotidiens sans se soucier du profit. C'est la tranquillité d'esprit qui compte.

Mais que ce soit dans l'un ou dans l'autre cas, la situation reste la même car au fond, la continuité de l'exploitation reste toujours soumise à l'insuffisance du fonds de démarrage d'année en année notamment au niveau des paysans, ce qui fait que ces derniers sont devenus des abonnés du micro crédit et obligés de s'endetter pour survivre.

Section3 : La problématique des activités agricoles des agriculteurs

La théorie économique préconise la mécanisation de l'agriculture, l'utilisation des engrais et des semences de qualité, l'extension des surfaces cultivables et cultivées pour avoir un rendement élevé et pour que la majorité de la population puisse se libérer et se tourner vers des activités se trouvant dans d'autres secteurs d'activités.

Les entretiens formels et informels effectués avec les bénéficiaires de crédit composés des agriculteurs en général montrent que la mécanisation est loin d'être une réalité. La surface cultivée est très insignifiante. Le contexte de survie ne permet pas aux paysans d'utiliser des engrais, faute d'argent. Les gens ne sont pas prêts à épouser les nouvelles techniques permettant d'améliorer la production.

L'analyse des mots pleins obtenus par Alceste complète cette analyse.

3.1 Analyse des mots pleins :

Les mots pleins permettant d'approfondir cette analyse sont caractérisés par les formes réduites et par les formes complètes suivantes, le khi2 donnant une évaluation du poids des formes réduites :

Formes Réduites	Khi2	Formes Complètes et effectifs
An+ (86)	71.73	an (53) ans (33)
Marché+ (27)	59.64	marché (27)
Tomate+ (54)	73.12	tomate (5) tomates (49)
Tonne+ (63)	64.08	tonne (13)

		tonne (50)
Cutine+er+ (86)	124.52	cultivais (1) cultive (32) cultivée (4) cultiver (19) cultivons (30)
Vendre+ (42)	64.27	vend (2) vendions (1) vendons (21) vendre (12) vends (6)
Rizière+ (47)	40.77	rizière (17) rizières (30)
Riz+ (29)	40.77	riz (29)
Commenc+er+ (25)	40.96	commence (25)
Mahitsy+ (20)	40.62	mahitsy (20)
Product+f+ (30)	33.99	production (25) productions (5)
Caisse+ (26)	36.16	caisse (11) caisses (15)
Culture+ (20)	31.16	culture (16) cultures (4)
Haricot+ (18)	35.36	haricot (4) haricots (14)
Saison+ (17)	39.13	saison (17)
Annue+l+ (20)	31.48	annuel (4) annuelle (10) annuellement (2) annuelles (4)

Année+ (45)	23.87	année (34) années (11)
Source+ (10)	25.03	source (5) sources (5)
Donn+er+(17)	21.65	donnant (1) donne (12) donnent (3) donnes (1)
Consommat+ion+ (9)	22.46	consommation (7) consommations (2)

L'analyse des mots pleins à partir de ce tableau montre la place des activités agricoles à Madagascar notamment dans la commune rurale de Mahitsy.

Cette activité agricole peut être scindée en deux catégories :

- la riziculture qui constitue la principale activité des agriculteurs, ceci peut être détecté par les mots pleins : riziculture, riz, cultiver, rizière, productif, tonne....

- la culture de contre saison : les agriculteurs ne se contentent pas de la riziculture mais cultivent d'autres produits pendant les périodes où on ne cultive pas du riz, il s'agit notamment de la culture de tomate, de haricot etc. Les mots pleins suivants illustrent ce cas : cultiver, culture, saison, tomate, caisse, haricot,....

La riziculture constitue la principale source de revenus des paysans et assure en même temps leurs consommations tout au long de l'année : consommation, année, source,.... La pratique de l'agriculture remonte à des périodes lointaines et elle se transmet, la plupart du temps, de génération en génération.

La commercialisation des produits agricoles s'effectue au niveau du marché local de la commune même : vendre, marché, Mahitsy.

En résumé, nous pouvons distinguer deux thématiques principales à partir des mots clés de la classe 3 :

- les activités agricoles,
- la commercialisation des produits agricoles.

3.2 La riziculture, la culture de contre saison, l'élevage et la commercialisation

Les u.c.e représentatives de la classe 3 permettent de mieux cerner la pratique agricole des agriculteurs de la région de Mahitsy.

3.2.1 Les activités agricoles.

Les activités agricoles dont il est question ici concerne la riziculture et la culture de contre saison.

3.2.1.1 La riziculture

La riziculture constitue la principale activité de la population. Elle ne date pas d'aujourd'hui, elle est pratiquée depuis longtemps par les parents et héritée par leurs progénitures par la suite. La plupart des paysans quittent l'école très tôt et s'adonnent à des activités agricoles notamment la riziculture. Elle est ancrée dans la culture du Malgache. Ces propos peuvent être illustrés par les extraits de discours suivants :

Tableau n° 25 - Extrait d'entretiens sur l'historique de l'agriculture

N°	Résumé	Illustrations
5	Activités agricole : historique, rendement, Superficie cultivée	<p>j'ai commencé à cultiver du riz en 1972. A l'époque, on a cultivé à peu près 01 ha et cela nous apporte 3 tonnes de paddy depuis. Actuellement surtout ces deux dernières années, nous cultivons 3 à 4 ha de rizières et cela nous donne à peu près 5 tonnes, je ne sais pas trop car nous ne mesurons pas la production on les stocke et c'est tout.</p> <p>je cultive nos terres depuis 20 ans maintenant ; avant nous n'avions que 01 ha mais actuellement nous avons 3. 5 ha de rizières.</p> <p>je cultive du riz, depuis que j'ai arrêté l'école il y a 50 ans de cela. Nos rizières mesurent 1, 5 ha et produisent 4tonnes de paddy par an.</p> <p>nous cultivons du riz depuis que j'ai quitté l'école. Nos rizières de 1 ha nous donnent 03 tonnes de paddy par an et nous vendons à peu près 700 kg par an à AR 500 le kilo</p> <p>j'ai commencé à cultiver 0. 5 ha de rizière il y a trente ans de cela et actuellement nous cultivons 3 ha et cela nous donne 9 tonnes par an.</p>

A partir de ces extraits, nous voyons que la riziculture est le noyau des activités agricoles dans le monde rural malgache. Au départ, la surface cultivée est très petite (0.5 ha à 1 ha) mais au fil des années, les paysans arrivent à augmenter leurs rizières

(1 ha à 3 à 4 ha). Le rendement annuel est de 2.5 à 3 tonnes à l'hectare. La riziculture assure à la fois la consommation annuelle et la source de revenu permettant de subvenir aux besoins quotidiens de la famille. Tout dépend de l'agriculture. Ces derniers temps, les gens commencent à cultiver d'autres produits en plus de la riziculture pour compléter la consommation et les revenus. La majorité des agriculteurs de la commune rurale de Mahitsy comme tout agriculteur du pays utilise les techniques traditionnelles pour la culture du riz.

3.2.1.2 La culture de contre saison

La culture de contre saison, comme son nom l'indique, est une culture alternative à la riziculture. Elle constitue la deuxième source de revenus des paysans. La plupart du temps, la culture de contre saison est consommée par la famille et leur permet de ne pas acheter ces produits au marché. Les extraits ci-après montrent la place de la culture de contre saison :

Tableau n° 26 - Extrait d'entretiens sur la culture de contre saison

N°	Résumé	Illustrations
6	Culture de contre saison : Tomates, Haricot, Manioc, Oignon, Maïs, etc.	nous pratiquons également de culture de contre saison comme les tomates. nous obtenons annuellement 10 tonnes de paddy, 100 caisses de tomates je pratique de culture de contre saison: haricot, et surtout des tomates et quant aux tomates pendant l'hiver, notre production s'élève à 250 caisses par an (.....) mais nous cultivons également du riz et des cultures de contre saison: haricots, maïs, manioc. et c'est le complément de nos ressources. Nous cultivons 0.5 ha de rizièrre et cela nous donne 09 sacs de paddy à 70 kg le sac nous cultivons également des tomates, des haricots, du maïs. Cette année, la production de tomates s'élève à cent, 100, caisses mais le prix a chuté de Ar

		10. 000 à Ar 1. 000 et cela nous a beaucoup affecté. parmi les 5. 000 kg de production de paddy, 1. 000 kg sont vendus au marché de Mahitsy l'année dernière à Ar 500 le kilo
--	--	---

Partant de là, nous constatons que la culture de contre saison est bien ancrée dans la pratique paysanne et tient une place importante après le riz. Il s'agit notamment de haricot, manioc, oignon, tomates etc. La place de la tomate mérite d'être soulignée car presque la population de cette commune cultive des tomates et en tire la majeure partie de leurs revenus.

3.2.2.3 L'élevage comme activité parallèle à l'agriculture

Parallèle à l'agriculture, la quasi-totalité de la famille rurale élève des bœufs, des porcs, des poulets etc. L'élevage sert surtout à bouchonner le manque d'argent. Ci –après les extraits du discours indiquant le rôle de l'élevage :

« (.....) nous avons quatre bœufs et 40 porcs et surtout des poules pondeuses, 1000 têtes. »

« (.....) nous élevons 500 têtes de poules pondeuses. »

L'élevage de poules pondeuses est une pratique courante dans la région. Les œufs ainsi obtenus complètent les sources de revenus des agriculteurs.

Si telles sont les activités pratiquées par les agriculteurs, la question qui se pose est de savoir où est ce qu'ils vendent leurs produits ? Cela nous amène à la question relative à la commercialisation des produits des paysans.

3.2.2 La commercialisation

Le paddy, le manioc, les haricots, les tomates,... sont à vendre sur le marché local de la commune. Le marché se déroule tous les samedis de la semaine. La population de la commune mais aussi celle des communes environnantes tentent d'y écouler leurs produits.

Nous assistons à une saturation du marché et, de ce fait, le prix est instable au détriment des paysans. Les efforts fournis tout au long de l'année butent à l'inexistence des débouchés. Les paysans ont dû mal à trouver un endroit leur permettant d'écouler leurs produits. Le fait que tout le monde offre le même produit dans un même lieu n'est pas bénéfique car il y a trop d'offre sur le marché alors que la demande n'évolue pas, elle reste la même quelque soit la quantité produite. Certains produits, comme les tomates surtout, ne peuvent pas être conservées et les paysans sont obligés de les liquider quelque soit le prix. La situation est alarmante quand on sait qu'un paysan produit en moyenne 60 caisses de tomates alors que plus de la moitié de la population cultivent des tomates. Ceux qui ont les moyens, transportent leurs produits dans d'autres marchés et vendent leurs produits à un prix satisfaisant mais, là encore, ce ne sont pas tous les paysans qui peuvent se permettre de se déplacer ailleurs, faute de moyens et d'argent pour les frais de déplacement et tout ce qui va avec.

Cette situation n'arrange pas les paysans qui ont demandé du crédit pour cultiver de tomates par exemple car, à l'échéance, le crédit doit être remboursé alors que la vente du produit en question ne couvre même pas les dépenses y afférentes, d'où l'incapacité de certains bénéficiaires à honorer leur engagement.

Pour ce qui concerne le riz, la situation reste la même vue l'incapacité du marché local à absorber la production, les collecteurs profitent de l'occasion et achètent à un prix très bas le riz de la population. Ceux qui ont besoin d'argent dans l'immédiat n'ont d'autres choix que de vendre leurs productions avec le prix proposé par les collecteurs. Les membres du micro crédit, dans ce cas de figure, sont protégés par le système mis en place par l'institution de micro crédit qui consiste à stocker le paddy dans un grenier pendant les périodes de récoltes en donnant aux paysans la contre partie monétaire du paddy stocké et à l'échéance, ils remboursent et récupèrent le paddy stocké. Cela permet, aux paysans, d'éviter de vendre à bon marché aux collecteurs leurs produits. Malgré la mise en place de ce système, ce n'est pas tout le monde qui est à l'abri car stocker du paddy dans un grenier commun suppose avant tout que la personne concernée a de quoi à consommer pendant la période du stockage, en d'autre terme, il faut qu'il y ait une surproduction sinon on ne peut pas se permettre de stocker les produits tout en sachant qu'on aura plus rien et qu'on est obligé d'acheter sur le marché une fois le paddy stocké.

Les extraits de discours sus mentionnés et suivants illustrent ces faits :

« (...) avant de s'adhérer au CECAM, la **production** s'élevait à 2, 5 **tonnes** par **an** et cela **constitue** nos **principales sources** de **revenus**. Nous **pratiqons également** de **culture** de contre **saison** notamment des **tomates** que nous **vendons** au **marché** à Ar 4.000 cette **année** contre Ar 15.000 l'année dernière. »

« Nous **cultivons** du **riz** et aussi de **culture** de contre **saison: tomates, haricots**, etc. depuis que j'ai **quitté** l'école. Nos **rizières** de 1 ha nous **donnent** 03 **tonnes** de **paddy** par **an** et nous **vendons** à peu près 700 **kg** par **an** à Ar 500 le **kilo**. »

L'extrait du discours sus mentionné souligne le fait que la personne concernée a vendu au marché local de Mahitsy 100 caisses de tomates cette année à Ar 1.000 la caisse contre Ar 10.000 la caisse l'année dernière et en même temps elle vend 1.000 kg de paddy dans ce même endroit à Ar 500 le kilo.

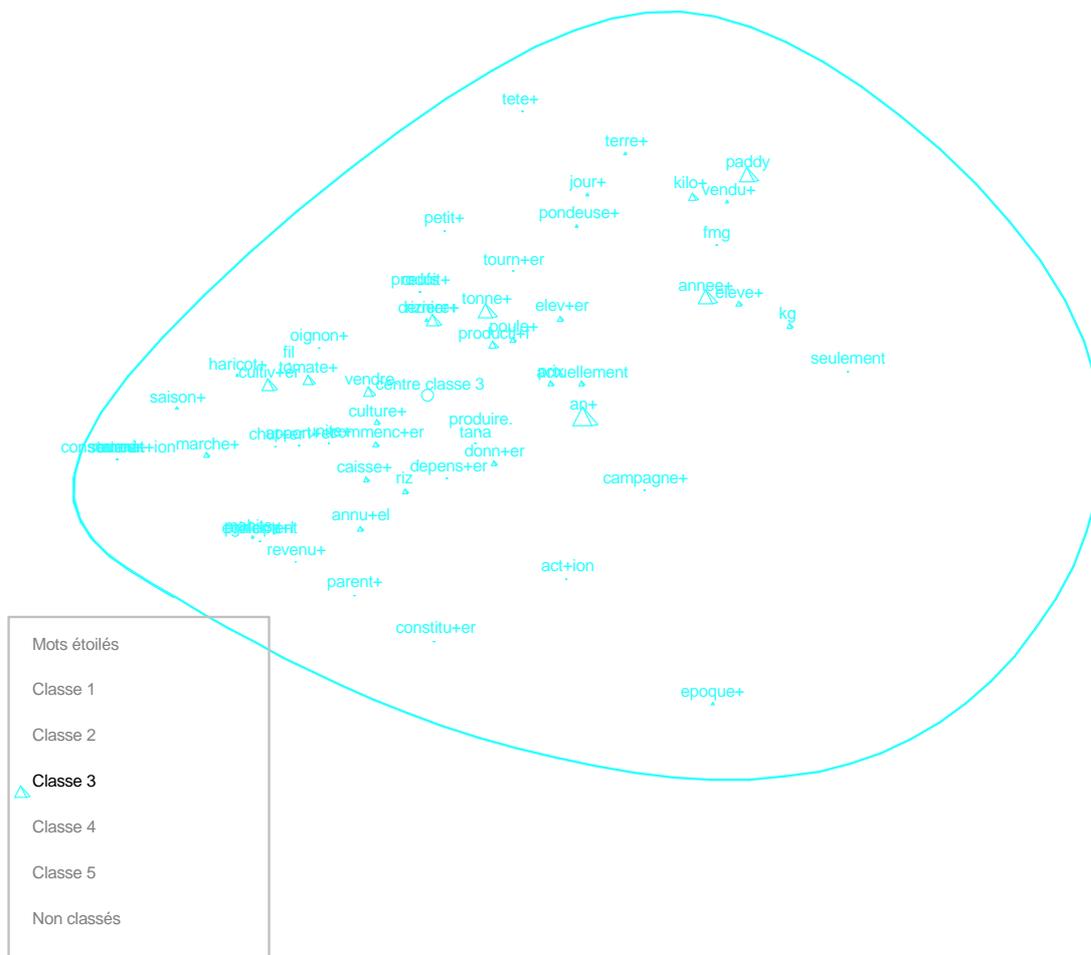
3.3 Prise en compte des relations intra classe :

La relation intra classe est donnée par les deux graphes suivants : le premier graphe la pyramide de mots pleins et le second le dendrogramme des mots pleins.

3.3.1 La représentation pyramidale des mots pleins

Le graphe ci-après donne la position des mots pleins dans un espace bidimensionnel en tenant compte du poids donc de l'importance des mots dans la classe :

Figure n° 20 - Pyramide des mots pleins de la classe 3



Nous observons à partir de ce graphe que les mots sont concentrés autour du centre de la classe indiquant ainsi l'étroitesse des liens entre les mots pleins de la classe. En examinant de près, nous voyons le mot vendre juste au centre de la classe, ensuite nous retrouvons les mots pleins relatifs aux cultures de contre saison juste à gauche du centre avec les mots pleins clés comme : oignon, tomate, haricot, saison,.... Un tout

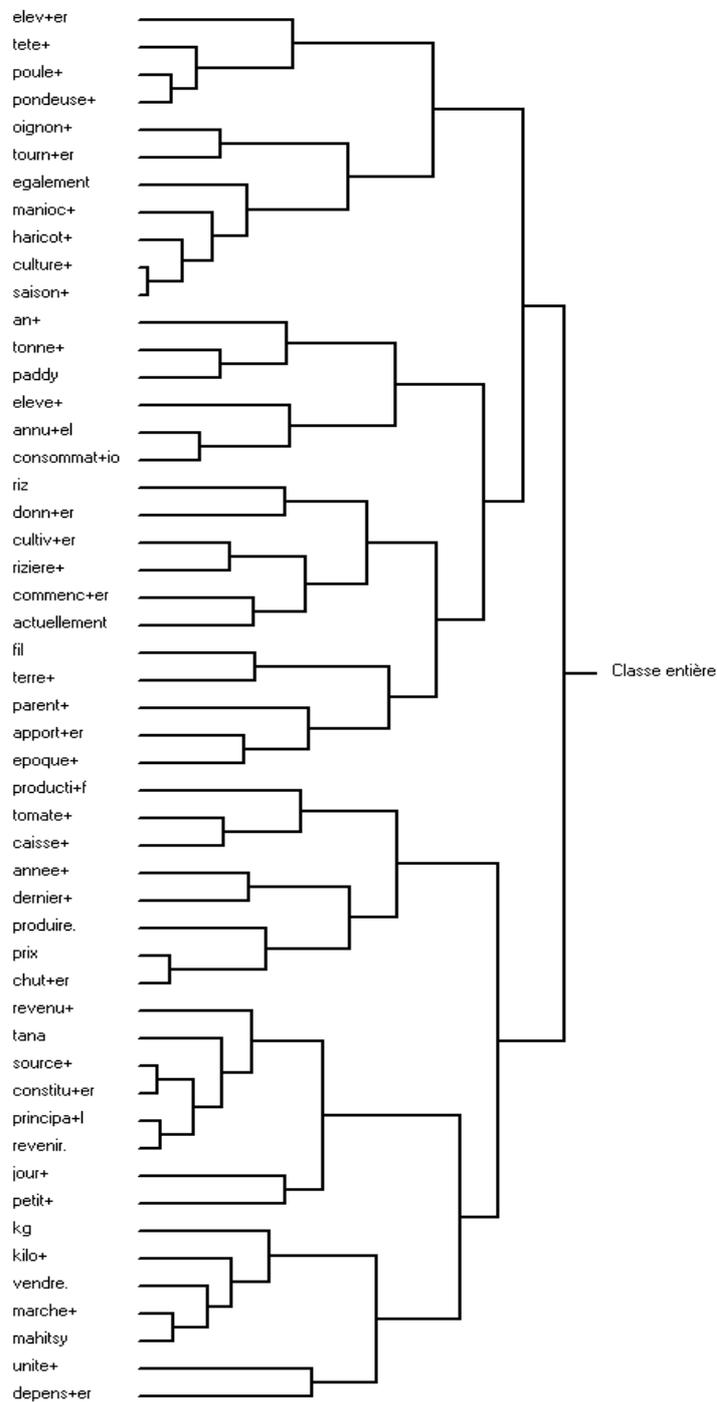
petit en bas du centre se regroupent les mots pleins concernant la riziculture : commencer, la culture, le riz, dépenser, annuel.

Partir de la position de ces mots pleins, nous voyons la place importante du riz dans la classe, suivi de la culture de contre saison complétée par l'élevage. Mais tout se converge vers le centre et axé sur la vente. De là, nous voyons très clairement l'interdépendance de la riziculture et son historique avec la culture de contre saison et le tout s'attache à la problématique de la commercialisation. Cette liaison est confirmée par le dendrogramme ci-dessous.

3.3.2 Le dendrogramme hiérarchique des mots pleins :

Ce graphe met en exergue les liens entre les mots pleins de la classe en tenant compte de la hiérarchie :

Figure n° 21 - Dendrogramme hiérarchique des mots pleins de la classe 3



De ce graphe, découlent les liens entre les activités agricoles et la problématique liée à la commercialisation. Le dendrogramme est divisé en deux groupes qui sont, à leur tour, constitués de deux sous groupes ; Le premier groupe relatif à l'activité agricole met en exergue le lien entre la riziculture et les activités de contre saison et l'élevage. Ceci montre à quel point la complémentarité de ces activités constitue un atout pour l'agriculteur. La riziculture, à son tour, est scindée en deux grandes parties. Le dendrogramme met en relief l'historique de l'exploitation en insistant sur l'évolution du rendement ainsi que le caractère ancestral de la filière riz : riz, cultiver, rizière, commencer, fil, terre, parent, époque,....

Le deuxième groupe, quant à lui exprime, la saturation du lieu d'écoulement de ces produits et la chute de prix qui va avec. Cette situation n'est pas bénéfique pour les paysans entraînant ainsi des pertes et des problèmes de remboursement freinant ainsi le développement du micro crédit et la population en général : productif, prix, chuter, revenu, petit vendre, marché, Mahitsy.

Le dendrogramme met l'accent sur le fait que ces activités constituent les principales sources de revenus des paysans : produire, source, constituer, principal, revenu, dépenser,...

3.4 Synthèse

La classe 3 met l'accent sur l'importance des activités agricoles dans le milieu rural. Cette activité concerne en premier lieu la riziculture. Après la période de récolte, les gens cultivent des tomates, des haricots, des oignons, etc. en tant qu'activité de contre saison. La riziculture constitue à la fois la principale source de revenu des paysans mais en même temps, la grosse dépense. La culture de contre saison ainsi que l'élevage arrivent à combler le manque d'argent. En demandant du crédit auprès des institutions de micro finance, ce sont surtout ces activités qui assureront le remboursement du crédit à l'échéance. Ces activités, par contre, se heurtent à des problèmes de débouchés. Les paysans produisent les mêmes produits et les vendent dans un même endroit. Le marché est saturé, le prix chute d'année en année et les revenus des paysans qui vont de pair avec le prix. Cette problématique de la commercialisation des produits agricoles constitue un blocage pour le développement du micro crédit car l'argent une fois investi dans ce type d'activité doit être remboursé or, le remboursement est rendu difficile par la chute de prix. Des fois, les paysans n'arrivent même pas à récupérer le capital investi.

Section 4: Les achats surtout chez les personnes âgées, plus d'enfants et de bas revenus.

La théorie dit que l'argent devrait être utilisé dans une activité génératrice de revenu et donne de valeur ajoutée pour continuer le cycle d'investissement.

Nos investigations ont montré que le micro crédit obtenu par les paysans surtout chez les personnes âgées ayant plus d'enfants donc plus de charges et de bas revenus sont surtout affectés à des achats des matières premières agricoles, à la location des matériels agricoles etc. et c'est rare qu'ils investissent dans des activités génératrices de revenus.

Les mots pleins de la classe y afférente obtenus à partir d'Alceste fournit plus de détails là-dessus.

4.1 Analyse des mots pleins :

La classe 4 se caractérise par les mots formes réduites et par les formes complètes suivantes, le khi2 donnant une évaluation du poids des formes réduites dans la classe :

Formes Réduites	Khi2	Formes Complètes et effectifs
main+ (14)	93.40	main (2), mains (12)
salaire+ (1)	58.47	salaires (11)

subvenir. (11)	65.02	subvenir (11)
œuvre+ (13)	86.49	œuvre (5), œuvres (8)
partie+ (20)	44.46	partie (20)
quotidien+ (9)	44.98	quotidien (1), quotidiens (8)
Engrais (15)	41.73	engrais (15)
achat+ (6)	31.93	achat (5), achats (1)
besoin+ (13)	36.40	besoins (13)
paiement+ (5)	32.54	paiement (3), paiements (2)
permis (17)	37.16	permis (17)
achet+er (36)	36.71	achete (9), acheter (25), achetons (2)
pa+yer (12)	33.88	paye (1), payee (1), payer (10)
utilis+er (17)	39.07	utilise (12), utilisée (2), utilises (3)
chair+ (6)	20.55	chair (5), chairs (1)
repiqu+er (5)	25.52	repiquage (2), repiquent (3)
rizicole+ (7)	22.38	rizicole (7)
agricole+ (4)	19.23	agricole (4)
vendable+ (2)		vendable (2)

femme+ (4)	19.23	femmes (4)
------------	-------	------------

Les vingt mots pleins de formes réduites retenues dans la classe 4 montrent les différents types d'utilisations du crédit demandé par les membres du micro crédit. De prime abord, nous constatons qu'il s'agit, en général, des achats des matières premières utiles pour la riziculture, les mots pleins suivants les confirment : achat, acheter, engrais,...

Ensuite, nous remarquons aussi que le crédit demandé est utilisé pour payer la main d'œuvre agricole. Cette main d'œuvre concerne surtout les femmes qui repiquent les rizières pendant les périodes de repiquage : femme, payer, paiement, salaire, repiquer, main d'œuvre,...

Une partie est également utilisée pour acheter du poulet de chair et pour assurer les besoins quotidiens des membres : utiliser, partie, besoin, quotidien, subvenir, chair,...

Bref, la classe 4 regroupe les thématiques qui correspondent à l'action entreprise par les bénéficiaires de crédit une fois le crédit octroyé, c'est ce qu'on appelle dans cette thèse l'utilisation du crédit.

4.2 Achats des matières premières agricoles, locations des matériels agricoles, paiement de la main d'œuvre agricole...

Le tableau ci-dessus nous donne d'une façon générale les actions entreprises par les bénéficiaires, en tenant compte des u.c.e représentatives de la classe 4, nous pouvons voir de près les détails relatifs à l'utilisation de la somme empruntée.

4.2.1 Achats des matières premières agricoles

La somme demandée par l'agriculteur est avant tout utilisée pour acheter des engrais, des semences nécessaires au bon déroulement de l'exploitation agricole. Les extraits des discours ci-après confirment ce propos :

Tableau n° 27 - Extrait d'entretiens sur l'utilisation du crédit

N°	Résumé	Illustrations
7	Utilisation du crédit : exploitation rizicole (achat d'engrais, de paddy, semences,...)	<p>En même temps, j'ai demandé Ar 400. 000 pour notre exploitation rizicole j'ai acheté des engrais avec (...)</p> <p>en 2005, nous avons acheté de semences, des engrais, (...)</p> <p>j'ai acheté cent 100 kilos des engrais avec la partie de ce crédit (...)</p> <p>l'argent m'a permis d'acheter des engrais pour la riziculture ainsi (...)</p> <p>le crédit a été utilisé pour acheter du paddy</p>

Ces extraits montrent que les paysans n'ont pas suffisamment de production, celle-ci est soit consommée entièrement, soit consommée en partie et l'autre partie est à vendre pour subvenir aux besoins de la famille. Ce qui fait que même la partie qui devrait être réservée à la semence pour la prochaine l'exploitation est entièrement consommée.

Ces discours mettent en avant également les problèmes d'engrais. Avant le micro crédit, les paysans n'utilisaient pas d'engrais faute d'argent et avec le micro crédit une partie de l'argent sert à acheter des engrais. Mais il n'y a pas que les engrais qu'on paie avec ce crédit, il y a aussi les salaires de la main d'œuvre, entre autres.

4.2.2 Paiement des salaires de la main d'œuvre agricole

La riziculture ne peut pas être faite tout seul ou par une poignée d'individus. Elle fait appel à de nombreuses personnes suivant le calendrier cultural. Pendant la période de repiquage, chaque famille fait appel à de main d'œuvre plus ou moins importante, selon la superficie cultivée. Cette main d'œuvre est surtout des femmes de la commune. Si avant, cette pratique se faisait sans paiement d'argent car la société est basée sur les entraides et que les gens se donnaient la main pour ce genre de travaux, actuellement cette pratique est dépassée et tout doit être payé. Le service rendu par une femme coûte lors de notre descente sur terrain Ar 2.000 pour une journée et une superficie d'un ha nécessite environ « 30 vavy » si nous utilisons les propres mots des paysans qui veut dire 30 femmes. Le déjeuner de ces femmes est pris en charge par le propriétaire de l'exploitation en sus de son salaire proprement dit. La part du crédit affecté au repiquage est donc très élevée. Ci- après les illustrations de cela :

Tableau n° 28 - Extrait d'entretiens : paiements mains d'œuvres agricoles

N°	Résumé	Illustrations
8	Paiement salaire des mains d'œuvre agricoles	<p>ce crédit m'a permis de payer les dépenses relatives à nos travaux (...)</p> <p>en 2005, une partie nous a permis de payer les charges d'exploitation liées au cycle cultural, main d'œuvre (...)</p> <p>j'ai acheté cent 100 kilos des engrais avec la partie de ce crédit et une partie m'a permis d'honorer les salaires de la main d'œuvre pour les labours, les repiquages, etc.</p> <p>l'argent m'a permis d'acheter des engrais pour la riziculture ainsi que le paiement d'une partie des salaires des femmes qui repiquent nos rizières (...)</p>

Partant de là, nous pouvons dire que le paiement de salaire de main d'œuvre absorbe une part non négligeable du crédit demandé par les membres du micro crédit. Et là, nous pouvons pousser l'analyse en insistant sur l'importance de la main d'œuvre agricole même si celle-ci est saisonnière car pendant les grands travaux qui se passent en période de soudure, bon nombre de femmes trouvent des emplois temporaires qui leur permettent de gagner leur vie.

Mais les dépenses relatives à l'agriculture ne s'arrêtent pas là, les uns comme les autres sont obligés de louer des matériels agricoles pour les labours et le hersage, travaux incontournables dans ce monde.

4.2.3 Location des matériels agricole : herses et bœufs.

Bien avant le repiquage, l'exploitant agricole a dû engager un certain nombre de dépenses. Il s'agit surtout de dépenses liées au labour, au hersage,... Le labour comme le hersage ainsi que le sarclage nécessitent l'utilisation des matériels différents (herses, bœufs,...) que les paysans doivent avoir sinon ils se trouvent dans l'obligation de louer ces matériels. La plupart du temps, les gens ne possèdent pas ce genre de matériel. Les extraits des entretiens effectués auprès des paysans illustrent ces dires :

Tableau n° 29 - Extrait d'entretien sur la location des herses

N°	Résumé	Illustrations
9	Location matériels : herses et boeufs	<p>ces deux crédits nous ont permis d'année en année à acheter des engrais, de payer les salaires des femmes qui repiquent nos rizières et aussi à payer les herses pour les hersages car nous n'en avons pas et nous louons.</p> <p>(...) et une partie assure les paiements de location de herses et des bœufs ainsi que les salaires des mains d'œuvres agricoles, repiquage et tout.</p>

La location de herses coûte à l'exploitant Ar 2.000 l'unité et il en est de même pour les bœufs. La durée de la location dépend de la superficie cultivée.

4.2.4 Une partie du crédit affectée aux besoins quotidiens

Le crédit obtenu permet aux bénéficiaires d'honorer les dépenses relatives aux grands travaux rizicoles mais la somme toute entière n'est pas affectée uniquement à son objet, une partie sert à acheter des produits de premières nécessités, en d'autres termes, pour subvenir aux besoins quotidiens. Les propos recueillis auprès de nos interlocuteurs corroborent ces faits :

Tableau n° 30 - Extrait d'entretiens sur l'utilisation du crédit : subvenir au besoin quotidien.

N°	Résumé	Illustrations
10	Subvenir aux besoins quotidiens	(...) ce crédit m'a permis de payer les dépenses relatives à nos travaux et subvenir en partie à nos besoins quotidiens (...) le crédit a été utilisé pour acheter du paddy, élever des vers à soie, et pour subvenir à nos besoins quotidiens en 2005.

Cette situation montre que le crédit, sert à de multiples objets au détriment de l'objet initial. L'affectation d'une partie du crédit à un autre objet autre que l'objet figurant dans la demande de crédit confirme les théories des différents chercheurs relatives au changement de la destination du crédit une fois le crédit décroché : l'asymétrie d'information on going ou ex-post.

4.2.5 L'élevage comme objet du crédit

Si la plupart des bénéficiaires consacrent leurs efforts à la riziculture ou en général à l'agriculture, d'autres exploitent d'autres activités qu'ils jugent bénéfiques à très court terme comme l'élevage de poulet de chair ou l'élevage de vers soie :

Tableau n° 31 - Extrait d'entretiens l'élevage.

N°	Résumé	Illustrations
11	Elevage autre objet du crédit : vers soie, poulet de chaire, poule pondeuse, porc,...	<p>en 2005, (...) et nous avons aussi acheté des porcs avec.</p> <p>le crédit a été utilisé pour acheter du paddy, élever des vers soie, et pour subvenir aux besoins quotidiens en 2005. pourtant en 2004, j'ai acheté 50 têtes de poulets de chair qui sont vendables après 45 jours.</p> <p>le crédit a été utilisé pour acheter du paddy, élever des vers soie, et pour subvenir aux besoins quotidiens en 2005. pourtant en 2004, j'ai acheté 70 têtes de poulets de chair qui sont vendables après 45 jours.</p>

Ces extraits montrent que l'élevage est à cycle très court, eu égard à l'agriculture et c'est ce cycle court qui incite surtout les gens à opter pour ce genre d'activité. En attendant l'échéance du crédit, les bénéficiaires arrivent à faire tourner trois fois ou quatre fois la somme empruntée avec les bénéfices qui vont avec.

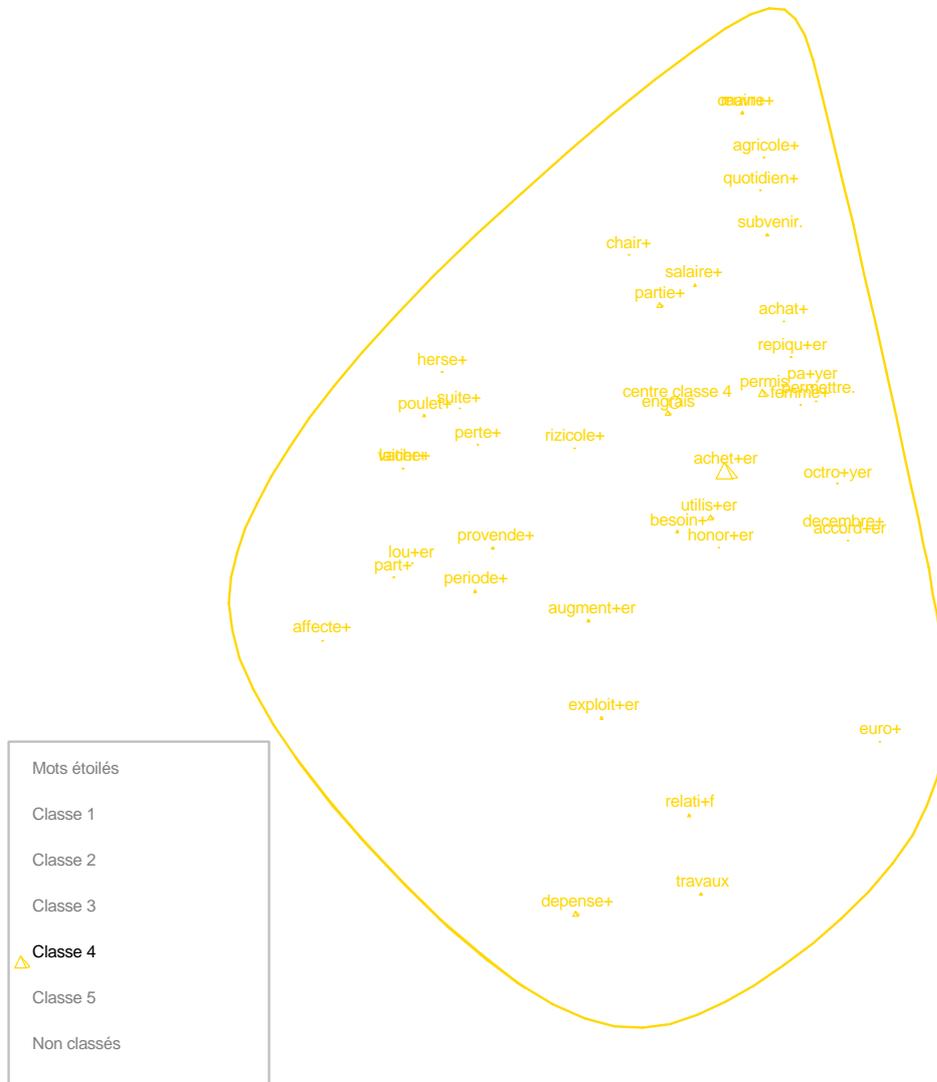
4.3 Prise en compte des relations intra classe :

Les deux graphes ci-dessous expriment les relations intra classe des mots pleins. Si l'un met en relief la position des mots pleins dans un espace bidimensionnel, l'autre évoque les relations en tenant compte des hiérarchies :

4.31 Représentation des mots pleins dans un espace bidimensionnel

Ce graphe place les mots et le centre de la classe dans un espace bidimensionnel par rapport aux deux axes de l'analyse factorielle de correspondances. Les mots pleins proches ont donc des distances semblables à ces deux axes et inversement. La contribution des mots pleins de la classe 4 se présente ainsi :

Figure n° 22 - Pyramide des mots pleins de la classe 4



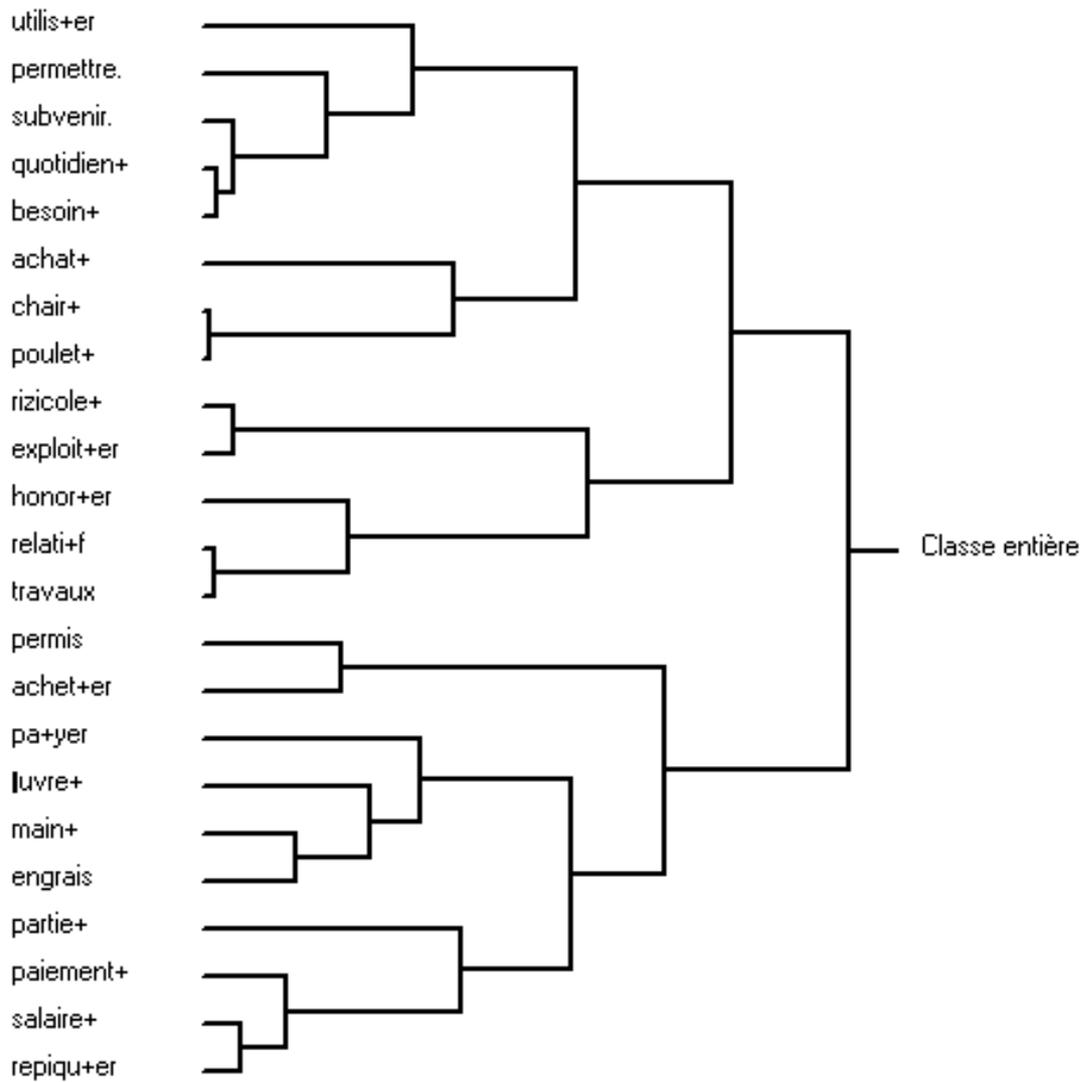
En décortiquant ce graphe, nous observons que le centre de la classe se trouve dans la partie haute à droite et les mots engrais se coïncident avec le centre de la classe. Cela met en exergue l'importance des achats des matières premières agricoles dans l'utilisation du crédit. Les mots repiquer, achat, payer, permis,... se concentrent autour

du centre de la classe prouvant ainsi la part considérable du paiement de salaire des femmes qui travaillent en tant que main d'œuvre agricole pendant la période de repiquage.

4.3.2 Le dendrogramme de la classe 4

Ce dendrogramme, comme il a été mentionné ci-dessus, évoque les relations intra classe en tenant compte de la hiérarchie :

Figure n° 23 - Dendrogramme de la classe 4



Partant de ce dendrogramme, nous voyons apparaître clairement deux groupes dans la hiérarchie : Le premier groupe met en évidence les différents types d'utilisations du micro crédit. Nous constatons cela à travers les mots pleins placés au dessus du groupe comme : utiliser, permettre. Cette utilisation dans ce dendrogramme peut être classée en trois grandes catégories :

- l'exploitation agricole et les travaux y afférents. Les mots pleins suivants nous montrent cela : rizicole, exploiter, honorer, relatif, travaux.
- L'élevage : achat, chair, poulet.
- La subvention aux besoins quotidiens : subvenir, quotidien, besoin.

Si le premier groupe se contente d'énumérer les principales utilisations du crédit, le second entre en détail en donnant la liste des actions entreprises. L'accent est mis surtout sur les détails de l'exploitation agricole montrant ainsi la part importante de l'agriculture dans la pratique paysanne et le financement de l'agriculture.

Le micro crédit sert donc à financer l'achat des engrais, des semences utiles pour le bon déroulement de l'exploitation agricole d'une part: permis, acheter, engrais,... et à honorer les paiements de salaire de main d'œuvre agricole d'autre part : paiement, main d'œuvre, salaire, repiquer.

4.4 Synthèse

La classe 4 met l'accent sur les actions entreprises par les bénéficiaires du micro crédit après l'obtention de la somme demandée. Nous avons constaté que le crédit a plusieurs objets : l'exploitation agricole, l'élevage, la subvention aux besoins quotidiens,.... L'analyse de cette classe a permis également de comprendre que la somme empruntée a plusieurs destinations qui n'est pas forcément l'objet du crédit indiqué lors de la demande auprès de l'institution de micro crédit. C'est rare qu'on trouve un crédit entièrement consacré à son objet. Un crédit, quelque soit son montant, sert toujours à financer l'objet du crédit proprement dit mais aussi à financer les besoins de la famille. Concernant l'exploitation agricole proprement dite, nous avons pu soulever un fait frappant dans la filière : même la semence de la prochaine exploitation est entièrement consommée durant l'année et c'est au début du cycle cultural que les paysans cherchent du financement pour mener à bien les travaux : de l'engrais à la semence en passant par la main d'œuvre agricole à la location des matériels etc. Autrement dit, c'est le cycle tout entier qui sera financé par le micro crédit, c'est-à-dire par une source extérieure et cela, d'année en année.

Section 5 : Fonctionnement du prêt pour tous les enquêtés

La théorie de la discrimination par le prix évoque l'instauration d'un taux d'intérêt élevé pour dissuader les mauvais payeurs. Ce prix est en fonction de la durée, de la nature de la transaction qui détermine la capacité de remboursement de l'agent concerné. Une transaction à risque est toujours frappée par un taux d'intérêt élevé ainsi le prêteur peut couvrir le risque par le prix.

Nos données montrent que les activités des paysans (la transaction) sont des activités à hauts risques car l'agriculture, activité principale des agriculteurs sont, d'une année à une autre, exposée à des risques liés aux cataclysmes naturels. La durée du prêt accordé par les institutions de micro finance est liée aux cycles de l'activité financée donc à court terme, le taux d'intérêt est toujours élevé etc. Malgré tout, les paysans n'ont d'autres choix que d'accepter les offres.

L'analyse des mots pleins obtenus par Alceste nous permet d'approfondir la situation.

5.1 Analyse de mots pleins :

Les mots pleins y afférents sont caractérisés par les formes réduites et par les formes complètes suivantes, le khi2 donnant une évaluation du poids des formes réduites dans la classe :

Formes Réduites	Khi2	Formes Complètes et effectifs
Mois (80)	82.66	mois (80)
Taux (43)	71.38	taux (43)
rembours+er (102)	170.50	remboursable (1), rembourse (2) remboursement(39), remboursements (1) rembourser (31), rembourserez (1)
problem< (36)	53.30	Probleme (36)
durée+ (19)	47.59	durée (19)
intérêt+ (24)	31.32	intérêt (24)
temps (21)	39.33	temps (21)
juin+ (10)	24.76	juin (10)
dette+ (8)	23.50	dette (3), dettes (5)
avril+ (6)	16.48	avril (6)
échéance+ (5)	13.05	échéance (5)
retard+ (11)	17.03	retard(11)
stock+er (14)	19.11	stocke(12), stocker (1), stockes (1)
accuse+ (6)	13.04	Accuse (6)
ar (63)	15.78	ar (63)
abordable+ (5)	9.89	abordable (5)
dur+ (2)		dur (1), dure (1)

ferme+ (3)	10.49	ferme (1), fermes (2)
nouveau+ (7)	6.76	nouveau (7)
Mai (6)	10.42	mai (6)

L'analyse des mots pleins de la classe 5, à partir de ce tableau, nous montre que celle-ci est composée de trois thématiques principales : le taux d'intérêt, la durée du prêt et le remboursement du crédit.

Le taux d'intérêt est cerné à partir des mots pleins suivants : taux, intérêt, abordable, mois,... La durée du prêt, quant à elle, est formée par : durée, avril, mai, juin, dure,...

Le remboursement du crédit est la troisième thématique de la classe 5 avec les mots ci-après : remboursement, problème, échéance, accuse, retard, dette, temps,.... En regardant de près, la classe 5 exprime le mode de fonctionnement du prêt.

5.2 Le taux d'intérêt, la durée et le remboursement du prêt

Les u.c.e représentatives de la classe cinq donnent des détails sur la thématique énumérée ci-dessus.

5.2.1 Le taux d'intérêt³⁴

Le taux d'intérêt appliqué par les institutions de micro finance est de 3 % le mois en général soit 36 % l'an. C'est un calcul d'intérêt simple basé sur le capital restant dû. Ce

qui fait que le taux d'intérêt appliqué est un taux dégressif. Le taux d'intérêt va de pair dans ce cas avec la durée de remboursement. La plupart du temps, les membres ne se soucient pas trop du taux, ils le trouvent abordable. La comparaison est faite avec le taux pratiqué par les usuriers avant qu'il y ait micro finance.

Tableau n° 32 - Extrait d'entretiens sur le fonctionnement du prêt : le taux d'intérêt.

N°	Résumé	Illustrations
12	Fonctionnement du prêt : Le taux d'intérêt	(...) à 3 % le taux , ce taux d'intérêt est abordable à mon avis car ici à la campagne si vous empruntez Ar 100. 000 , vous payez dans une semaine Ar 4.000 . (...) et le taux d'intérêt reste le même pour chaque crédit à 3%le mois . (...) mais le taux est abordable .

A partir de cela, nous constatons que le taux d'intérêt n'est pas un souci majeur des membres. Ce taux est ressenti par la population au fil du temps car son poids est lié à la durée du crédit demandé.

5.2.2 La durée du prêt.

La durée du prêt est liée à l'activité financée par le crédit. Elle varie en fonction de l'activité concernée. Cependant, elle est généralement courte car les activités agricoles ainsi que les activités hors agriculture sont généralement à très court terme. Nos

³⁴ Pour la saison agricole 2004-2005, l'Union Européenne et l'AFD ont octroyé une subvention au

données montrent que la durée du prêt est généralement de six à huit mois. Et à la fin de cette durée, le crédit doit être remboursé sous peine de sanction pour chaque jour de retard. Les propos suivants illustrent ces faits :

Tableau n° 33 - Extrait d'entretien sur la durée du prêt

N°	Résumé	Illustrations
13	La durée du prêt : trop court	<p>la durée de prêt dure sept mois. Obtenu au mois de novembre, le crédit sera remboursé au mois de juin à 3% le taux d'intérêt. Le premier versement est effectué au mois de mai soit environ Ar 300. 000 et le reste au mois de juin. Je n'ai jamais eu de problème de remboursement jusqu' à présent.</p> <p>(...) la durée du prêt est de sept mois, novembre au juin, à 3 % le taux.</p> <p>(...) la durée du remboursement est toujours de six mois et le taux d'intérêt est de 3%.</p> <p>(...) la durée du prêt est de sept mois en général à 3 % le taux.</p> <p>(...) . je trouve que la durée est trop courte pour le remboursement mais le taux est abordable.</p>

Partant de là, nous voyons qu'il s'agit de prêt à court terme lié à l'activité financée. La durée de six ou sept mois évoqués correspond au cycle cultural de la riziculture par

gouvernement pour « bonifier » les taux d'intérêt des crédits destinés à l'achat d'intrants.

exemple et c'est durant la période de récolte que le prêt arrive à l'échéance. Cette situation est due au fait qu'au de là de cette période, les bénéficiaires n'ont pas suffisamment d'argent et que la durée doit être en conformité au cycle de leur activité pour éviter tout problème de remboursement. Par contre, ceux qui ont des activités hors agriculture, par exemple l'élevage de poulet de chair, n'ont pas de problème puisque le cycle de leur activité est très court (45 jours) et en attendant l'échéance de prêt, ils leur arrivent de changer trois fois d'activités. Il en est de même pour ceux qui ont des activités commerciales, comme épicerie par exemple, qui ont de recettes au jour le jour ou ceux qui font des transports, dont les recettes sont également journalières.

5.2.3 Le remboursement du prêt

Comme il a été mentionné ci-dessus, le remboursement correspond à la fin de la date indiquée par le prêteur de lui rendre l'argent. Cette échéance correspond au moment où les agriculteurs ont leurs récoltes. A partir du mois de mai la plupart du temps, car le cycle cultural commence au mois d'octobre et, en avril on a déjà la récolte. De ce fait, les gens ne rencontrent pas de problème particulier car ils ont le temps de vendre leurs récoltes et de rembourser le crédit après. Pour ceux qui ne sont pas dans l'agriculture, c'est la même situation étant donné qu'ils auront également le temps de vendre leurs marchandises avant de rembourser le crédit. Cependant, cela n'empêche pas les gens d'avoir de problème de remboursement car les activités financées sont aléatoires aux risques naturels qui peuvent anéantir les efforts fournis et mettent en gage les capacités de remboursement de chacun. Cette situation concerne surtout les agriculteurs en cas de passage du cyclone ravageant les récoltes ou les éleveurs en cas de maladie contagieuse qui frappent les cheptels ou autres. Quoi qu'il en soit le remboursement se fait en deux temps quant aux prêts relatifs à l'agriculture : premier versement au mois de mai et le second au mois de juin intérêt compris. Ceux qui arrivent à honorer leurs dettes peuvent automatiquement renouveler leur demande, tandis que ceux qui ont du mal à rembourser feront l'objet d'une sanction à la fois morale et financière. Morale,

parce que la personne concernée sera privée de droit d'emprunter pendant deux mois et cela affecte leur réputation quant à la suite de la relation avec le micro crédit mais également financière, puisqu'elle sera contrainte de payer les intérêts correspondant à chaque journée de retard. Les extraits suivants confirment ces propos :

Tableau n° 34 - Extrait d'entretiens sur les modalités de remboursements.

N°	Résumé	Illustrations
14	Remboursement : les modalités	<p>et c'est cette provenderie qui assure le remboursement de nos dettes envers ces organismes, la durée du prêt est de huit mois à 3% le taux d'intérêt et nous avons remboursé à temps sans problème.</p> <p>la durée du prêt est de sept mois, novembre au juin, à 3% le taux, le remboursement se fait en deux temps au mois de mai et juin. ce taux d'intérêt est abordable à mon avis.</p> <p>la durée du remboursement est toujours de six mois et le taux d'intérêt reste le même pour chaque crédit à 3% le mois. Jusqu' à ce jour, nous avons pu rembourser à temps sans problème nos dettes.</p> <p>la durée de prêt est de six, 06, mois. et pour ce dernier prêt contracté au mois de novembre, j'ai commencé à rembourser à partir du mois de février 2006 jusqu' au mois d'avril.</p> <p>la durée du prêt est de sept mois en général à 3% le taux, le remboursement se fait en deux temps en mai et en juin. il y avait un moment où j'ai eu un problème de remboursement car les poulets de chair que j'ai achetés avec le crédit ont été tous atteints par une maladie contagieuse et mortelle et je n'avais même pas eu un poulet vivant.</p> <p>pas de problème de remboursement cette fois ci. je trouve que la durée est trop courte pour le remboursement mais le taux est abordable. Si vous élevez du porc il vous faut huit mois pour dégager de bénéfice or la durée du crédit est de six mois donc on doit trouver de l'argent pour que le</p>

		<p>remboursement ne soit pas en retard et c'est dur</p> <p>j'ai eu un problème quant au remboursement de ce crédit car on a accusé un certain retard dû à une maladie qui m'a eu en-cours de route. Je suis pénalisée et il fallait attendre au moins deux mois avant de pouvoir à nouveau emprunter sans parler du fait qu'on a payé plus de l'intérêt que prévu.</p>
--	--	--

Les extraits relatifs à ce problème de remboursement nous montrent déjà les liens entre les mots pleins de la classe. Les graphes ci-dessous nous fourniront plus de détails sur ces relations.

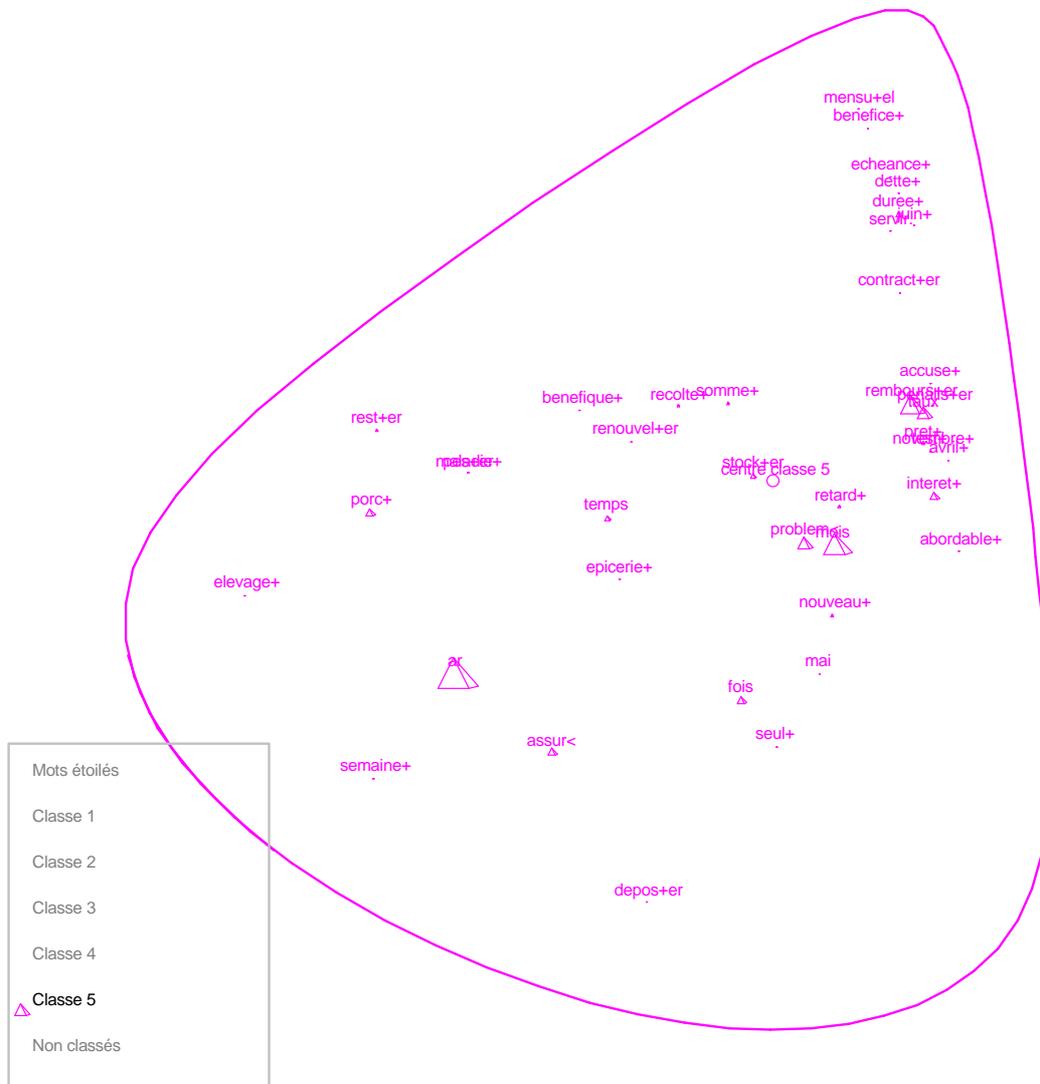
5.3 Prise en compte des relations intra classe :

Les deux graphes : la pyramide et le dendrogramme suivants montrent les relations entre le mots pleins de la classe.

5.31. La représentation spatiale des mots

Les mots sont représentés dans ce graphe suivants leurs poids, c'est-à-dire leurs contributions aux axes.

Figure n° 24 - Pyramide des mots pleins de la classe 5



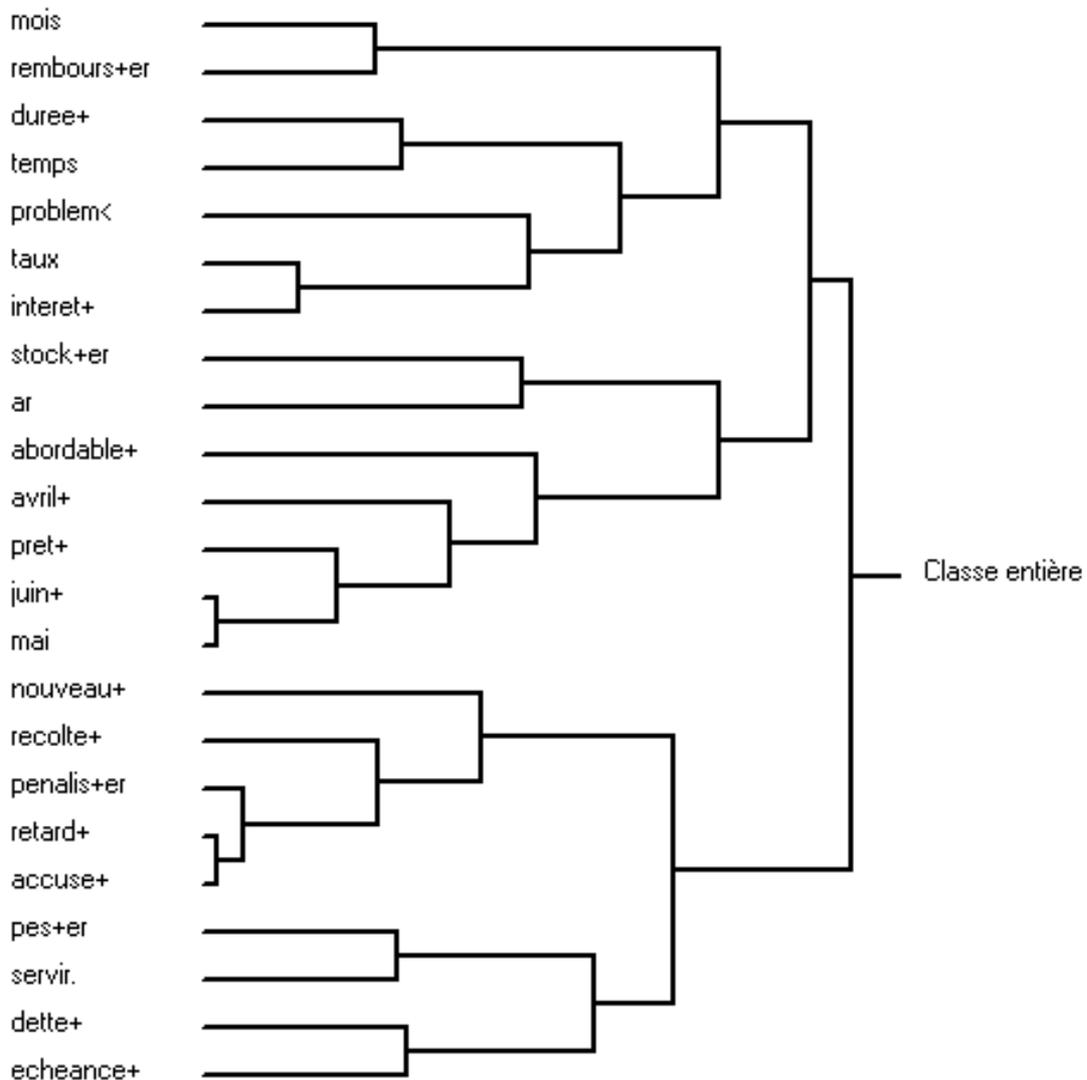
La lecture de ce graphe permet de constater que le centre de la classe est entouré des mots pleins liés au remboursement : retard, problème, remboursement, accuse et en haut à droite on trouve les mots pleins comme : échéance, dette, durée,....

Partant de ces positions, on observe un lien clair entre la durée et le remboursement du prêt. La capacité de remboursement est conditionnée par la durée. Plus la durée est courte, plus le problème de remboursement se pose.

5.3.2 Le dendrogramme des mots pleins de la classe 5

Le dendrogramme suivant fournit les relations intra classe en tenant compte de la hiérarchie.

Figure n° 25 - Dendrogramme de la classe 5



Le dendrogramme a scindé en deux groupes distincts la classe 5. Le premier groupe met en évidence la problématique liée au remboursement du prêt dû à la courte durée accordée par le prêteur. Le temps imparti ne permet pas d'assurer le remboursement d'où l'origine du problème de remboursement : rembourser, durée, temps, problème, taux, intérêt, ...

Ce problème est accentué par le fait que plus la durée est courte, plus le taux d'intérêt est ressenti et cela pèse beaucoup et affecte la capacité de remboursement des membres du micro crédit, le dendrogramme met donc en relief dans ce cas la relation entre la durée et le taux.

Le groupe 2 évoque la conséquence du fait qu'on n'a pas pu rembourser à temps la dette : il s'agit d'une pénalisation due à un certain retard accusé par la personne concernée après l'échéance : échéance, dette, accuse, retard, pénaliser,....

5.4 Synthèse

La classe 5 fournit des éléments relatifs au fonctionnement du prêt. Ces éléments concernent surtout le taux, la durée ainsi que le remboursement du prêt. Le taux appliqué est calculé sur la base du capital dû et qu'à priori cela ne pose pas trop de problème aux bénéficiaires du micro crédit. Conjugué avec la durée accordée par le prêteur du micro crédit qui est généralement courte, le poids de l'intérêt est senti par les gens. La durée est relativement courte, car elle est la plupart du temps liée au cycle de l'activité financée par le crédit, alors que ce cycle ne dépasse pas une année en général. Face à cette situation, le remboursement s'avère toujours difficile malgré le paiement différé accordé aux bénéficiaires. Les modalités de remboursement se font en deux temps : le premier versement se fait un mois après la récolte soit au mois de mai et le second deux mois après le mois de juin. Cela permet aux bénéficiaires du micro crédit de gagner du temps pour vendre leur récolte qui, par la suite devrait assurer le remboursement. Nous voyons que les relations entre le taux, la durée et le remboursement du prêt sont très étroites et elles conditionnent la réussite du micro crédit.

Conclusion du chapitre

Nos données montrent le sens du discours prononcé par les interviewés. La recherche du sens à travers l'analyse des différentes classes ainsi que la prise en compte des entretiens informels et l'observation directe a permis de dégager la signification des actes des bénéficiaires du micro crédit tout en tenant compte de leur contexte.

Ce contexte privilégie la notion à court terme dans un premier temps, avant de se penser sur le long terme. Cette vision à court terme fait que la plupart des gens affectent le montant de crédit obtenu à l'achat des produits de premières nécessités en vue de couvrir leurs besoins immédiats ou les besoins quotidiens. Cette situation de survie ne permet pas de qualifier les actes des paysans comme un acte entrepreneurial. L'objectif de ces paysans n'est pas forcément lucratif, satisfaire les besoins de la famille ainsi que les besoins sociaux ont une grande signification pour eux. A l'opposé, nous trouvons des groupes de personnes qui ne cessent de saisir des opportunités et en tirent les maximums de profit. Dans cette optique, nous constatons une stratégie à moyen et long terme qui visent à capitaliser les moyens pour assurer l'avenir. Cette action se manifeste à travers l'acquisition des terrains ou l'extension des rizières permettant d'augmenter la production. On y trouve également l'achat des tractions ainsi que la construction des maisons. Tout cela laisse penser que malgré la situation de survie, les bénéficiaires de micro crédit adoptent une attitude entrepreneuriale.

Si le micro crédit est considéré comme un moyen de financer les activités ainsi que les besoins de la famille pendant la période de soudure, il est pour d'autres une occasion à ne pas rater pour investir dans des activités génératrices de revenus. Cette dualité de réalité caractérise la pratique existante dans un contexte de survie. Bref, l'analyse du sens du discours a permis de déceler la logique de pensée, d'action et de réaction des paysans dans un contexte de survie.

CHAPITRE 7 : SYNTHESES GENERALES

Les chapitres précédents nous montrent les caractéristiques des correspondants des interviewés de chacune de cinq classes ainsi que les thématiques relatives à l'analyse textuelle du résultat obtenu. L'objet de ce chapitre est de mettre en évidence le lien entre le profil des répondants et le contenu textuel de chacune des classes.

SECTION 1 : Culture et valeurs de survie

La classe 1 est composée en majorité des femmes et l'analyse textuelle a mis en exergue la problématique d'adhésion des bénéficiaires du micro crédit. Partant de ce constat, nous concluons qu'en général les bénéficiaires de micro crédit ont des difficultés pour s'adhérer au micro crédit. Bien que touchant l'ensemble de la population, cette difficulté concerne surtout les femmes. Mais parmi les femmes, nous observons également le fait que ce sont surtout celles qui oeuvrent dans le secteur non agricole qui ont le plus de difficulté à y adhérer. Trois points principaux expliquent cette difficulté :

- La culture
- Les garanties
- La sensibilisation

1.1 La question relative à la culture

La société malgache est une société masculine, elle est caractérisée par le fait que c'est l'homme qui prend la plupart des décisions soit au niveau de la famille, soit au

niveau de la société en général³⁵. Ce fait a entraîné le fait que la plupart du temps les femmes se réfèrent à leurs maris et essaient d'obtenir l'aval de ce dernier avant de prendre de décision ou de se lancer dans une activité quelconque. Cette soumission empêche la prise d'initiative et freine le dynamisme de la société. Cette pratique, bien que révolue actuellement surtout dans le milieu urbain, reste une réalité dans le monde rural réputé conservateur. Cela explique en partie la faible participation de la femme en matière de micro finance. Les ruraux en général quittent l'école très tôt, notamment les femmes, et se contentent de rester chez eux pour s'occuper de la famille. Cette situation est aussi accentuée par d'autres cultures communes également à toutes les classes à savoir l'attentisme et la peur.

1.1.1 L'attentisme et le mimétisme.

La plupart du temps, nos données montrent que les gens ne se lancent dans l'immédiat dans cette entreprise qu'après un certain temps qu'ils qualifient de réflexion. Ce temps de réflexion est surtout consacré à observer le résultat obtenu de celui ou celle qui se lance déjà dans l'entreprise. Si le résultat est positif, cela constitue un mobile pour les autres et les incite à y adhérer ; dans le cas contraire, cela servira de leçon et freine l'adhésion. Lorsque le résultat est positif, les gens qui se lancent dans le micro crédit ont tendance à imiter ceux qui ont réussi. Il n'y a pas de mal à imiter ce qui est bon certes, mais si l'activité se limite à l'imitation, cela freine l'innovation et le développement de la société. Cette attitude vue sous l'angle entrepreneurial n'est pas celui d'un entrepreneur.

³⁵ RANDRIAMASITIANA Gyl Dany confirme cette analyse dans sa thèse intitulée : Rôle respectifs des milieux institutionnel social et familial dans l'apprentissage du français, Université de La Reunion, 2000.

1.1.2 La prise de risque : la peur

Il est important de citer le facteur risque qui constitue un problème majeur à l'adhésion au micro crédit et au niveau de l'homme et au niveau de la femme. Au niveau de l'homme, la peur est justifiée par le souci de ne pas pouvoir rembourser le crédit demandé à l'échéance. Cela peut être expliqué par deux points majeurs : primo, les expériences du passé qui laissent encore de trace jusqu'à présent concernant le cas de la BTM qui a saisi les biens de la population à l'époque. Secondo, la réticence naturelle due à la philosophie de la population. Quant aux femmes, cette peur est accentuée par la peur de son mari. Cette peur ne favorise pas la prise de risque, un de facteur de réussite dans le cadre de l'entrepreneuriat. Elle bloque l'initiative et par voie de conséquence le développement.

1.2 La question relative aux garanties

Nos données montrent que parmi les facteurs rendant l'adhésion au micro crédit difficile figurent les questions relatives aux garanties. Si les théories avancent le fait qu'en micro finance, la garantie morale substituera la garantie matérielle ou du moins la question relative à la garantie ne sera plus un problème en matière de micro finance, la réalité contredit cette théorie du moins pour le cas de Madagascar car tout d'abord, la caution mutuelle n'existe plus, le crédit est individualisé, secondo, la garantie morale ne remplace pas du tout la garantie matérielle, tous les opérateurs du micro crédit exigent une garantie matérielle au moins égale à 150% du montant du crédit demandé et ce n'est pas tout le monde qui pourra satisfaire une condition pareille, ce qui explique la faible adhésion à la micro finance.

Ce problème est accentué par d'autres problèmes liés à l'accès foncier et au droit de propriété. Les paysans construisent et investissent en travail pour améliorer leur maison ou leur champ or le champ et la maison en question ne sont pas évalués et ils ne

possèdent pas de titre de propriété. Cette situation rend difficile l'accès au micro crédit, car ces biens appartenant aux paysans peuvent leur servir de garantie matérielle s'ils sont valorisés et titrés. Faute de titre de propriété, les opérateurs de micro finance n'acceptent pas les maisons, le terrain, etc. comme garanties et les paysans sont pénalisés.

1.3 La question liée à la sensibilisation

Nos résultats montrent qu'au début de leur activité, les opérateurs du micro crédit ont fait une descente sur terrain pour sensibiliser les gens sur le fonctionnement du crédit. Actuellement, cette sensibilisation est rare. La communication sur le micro crédit se fait de bouche à oreille entre les membres. Or lors de notre descente sur terrain, la plupart des membres ne savent même pas à quel taux le crédit a été contracté et comment se font les modalités de remboursements. Ce qui fait que les gens ne sont pas bien informés et cela ne favorise pas l'adhésion car les doutes et les soucis des gens restent sans réponses.

Sur le terrain également, nous avons constaté que le personnel de la caisse d'une institution financière est composé en général d'un technicien chargé d'étudier les dossiers relatifs aux demandes de micro crédit et des caissières. Ces agents sont épaulés par les membres du comité de gestion et du contrôle qui, assurent une permanence pour recevoir les membres et ceux qui veulent obtenir des renseignements. Seuls ceux qui viennent se présenter à la caisse auront des informations sur le fonctionnement de l'institution. Les autres doivent se contenter des informations souvent incomplètes de la part de leurs voisins.

Section 2 : Satisfaction d'ordre psychologique et social qu'économique : des démarches malgré tout entrepreneuriat.

Au niveau du contenu textuel, la classe 2 montre la réaction des bénéficiaires du micro crédit par rapport au résultat obtenu. La catégorisation des interviewés a permis de savoir qu'il s'agit des jeunes hommes travaillant dans l'agriculture.

Avoir une maison est ancrée dans la culture et il faut tout faire pour y arriver, ce n'est qu'après qu'on pense à autre chose et ceci est considéré comme un investissement considérable permettant à la famille et aux enfants plus tard d'être à l'abri.

Partant de là, nous trouvons que le profit dégagé n'est pas recyclé et n'est pas utilisé à des fins productives permettant de dégager des valeurs ajoutées. Il n'y a pas de création d'entreprise ni d'innovation. Les gens cherchent avant tout à satisfaire leurs besoins sociaux.

Nous voyons que la réaction générale des bénéficiaires du micro crédit est positive : le résultat est satisfaisant à leurs yeux. Le degré de satisfaction est élevé surtout chez les jeunes agriculteurs qui ont moins d'enfants.

2.1 Les éléments de satisfaction

La satisfaction manifestée par les membres du micro crédit est plutôt d'ordre psychologique et social qu'économique. La plupart expriment leur satisfaction parce qu'ils se sentent en sécurité : tranquillité d'esprit due au fait qu'ils ont pu couvrir leurs besoins quotidiens avec le micro crédit, acheter des moyens de locomotion leur permettant de faciliter leur déplacement (achat des bicyclettes), sécurité sociale

assurée quant à ceux qui ont pu acheter un terrain et construire une maison. Les autres quant à eux, profitent de l'occasion pour acquérir du matériel de production comme des bœufs et des charrettes.

De là, nous observons que le profit dégagé est utilisé entièrement à couvrir un besoin spécifique selon l'interviewé. Cependant, le résultat montre qu'à la fin du cycle, il ne leur reste plus rien en terme de liquidité et qu'au début du cycle de l'activité de la période suivante, ils font tous appel à nouveau au micro crédit pour honorer les dépenses d'exploitation et autres, ce qui veut dire que les paysans sont devenus dépendants et abonnés du micro crédit. Ils manifestent d'ailleurs leur souhait de voir le micro crédit exister jusqu'à la fin de leur vie. De là également, nous constatons que les paysans ne déposent pas leur surplus dans les institutions de micro crédit, ils les placent dans les achats des biens et des animaux. Or, cette épargne venant de membres est normalement censée financer à nouveau leurs projets et rendre l'institution viable et pérenne.

2.2 Pourquoi le degré de satisfaction est élevé chez les jeunes ayant moins d'enfants

L'analyse montre que c'est surtout chez les jeunes qui ont moins d'enfants que nous trouvons une satisfaction à un degré important. Nos données ont montré que les jeunes exploitent davantage le crédit relatif au Grenier Commun Villageois (GCV). Ce type de crédit leur permet de contourner le problème lié aux garanties demandées car avec le GCV, il suffit de stocker le paddy dans un lieu commun et cela servira de garanties de remboursement, le cas échéant. De plus, ils sont libres d'utiliser, comme bon leur semble, la contre partie du GCV. Ils peuvent se permettre de stocker des tonnes des paddy car, comme nous avons évoqué ci-dessus, ils ont moins d'enfants et donc moins de charges et ont un surplus de production qu'ils peuvent stocker.

Une fois la somme, contre partie du paddy stocké, obtenue, ces jeunes l'utilisent à nouveau pour acheter d'autres quantités de paddy sur le marché. Ils vont les stocker pendant un certain temps et lorsque le prix double ou triple sur le marché, ils sortent leur paddy et vendent avec le profit que cela suppose. Là, ils jouent le rôle d'un collecteur local.

En parallèle en cela, ils élèvent des poulets de chair qui, ont un cycle court de 45 jours. Ils font cela surtout lorsque les périodes de grandes fêtes approchent comme les pâques, la pentecôte, la fête nationale, la fin d'année et le nouvel an etc. ; périodes auxquelles les demandes en poulets de chair sont élevées et il est plus facile d'écouler les produits.

Partant de là, nous observons que les jeunes saisissent les opportunités d'affaires offertes par le micro crédit et essaient d'en profiter pour tirer les maximums de bénéfices. Cette attitude, vue sous l'angle entrepreneurial, donne une caractéristique d'un entrepreneur qui crée et saisit les opportunités d'affaires.

2.3 Les éléments qui diminuent la satisfaction d'ensemble.

Bien que satisfaisant en général, le résultat peut être beaucoup plus satisfaisant à leurs yeux, si certaines conditions sont remplies.

2.31. Le problème de titre

Bien que déjà évoqué longuement dans la partie précédente, il est utile de le rappeler ici car cela constitue un élément important pour le bon déroulement du micro crédit. Les bénéficiaires évoquent encore une fois ici le fait que si leurs terres sont titrées donc valorisées par l'institution du micro crédit, il en est de même pour le titre de leur maison, le résultat sera meilleur que celui obtenu actuellement. Signalons le fait que bon nombre des membres du micro crédit n'obtient pas la somme demandée faute de

garanties. S'ils font une demande de Ar 600.000 à titre de crédit en prévision avec leur projet, faute de garantie, ils n'obtiennent que Ar 400.000 ou autres selon le cas. Cette diminution du montant obtenu par rapport à ce qui est prévu oblige la personne concernée soit de changer de projet avec les conséquences que cela pourrait engendrer soit de revoir à la baisse, le devis en éliminant une partie etc. que ce soit dans l'un ou dans l'autre cas, le projet est déjà faussé.

2.3.2 Le non-respect du calendrier

Les bénéficiaires du micro crédit se plaignent du fait que la plupart du temps le déblocage du fonds accuse un retard considérable. Ce retard affecte le résultat de leur exploitation puisque le calendrier cultural doit être respecté. De ce fait, ils doivent trouver des fonds ailleurs pour assurer le démarrage des travaux en attendant le déblocage du fonds du micro crédit et cela avec un taux un peu plus élevé. Une fois le fonds débloqué, les paysans remboursent l'argent demandé ailleurs avec l'intérêt que cela suppose et cela a faussé déjà la prévision établie.

Cette situation est d'autant plus grave, quand nous savons que les jeunes agriculteurs qui stockent leur paddy dans le grenier voulaient tout de suite après, faire la collecte de paddy avec la contre partie du stock. Pendant ce temps, il est encore possible de faire la collecte car le prix est bas et à bon marché. Comme le prix varie d'un jour au lendemain, le retard dû au déblocage ne favorise pas la situation car on risque d'acheter le paddy à un prix un peu plus que prévu et les quantités collectées diminuent.

Section 3 : Activité agricole, résistance au changement et problème de commercialisation.

La classe 3 met en relief les activités agricoles des Agriculteurs. L'agriculture est dominée par la riziculture. Base traditionnelle de l'alimentation, le riz représente, au-delà de son potentiel nutritionnel, d'autres valeurs socioculturelles importantes. La culture de saison est marquée par l'abondance de la culture de tomate dans la région concernée. Les agriculteurs sont caractérisés en général par une faiblesse chronique de leur propension à épargner, de sorte que les exploitations agricoles ont, plus que toute autre unité de production, du mal à autofinancer leur croissance. A cela s'ajoute le problème lié à l'attachement des paysans aux techniques traditionnelles et à la commercialisation des produits agricoles.

3.1 Les techniques agricoles.

Les paysans ne sont pas sensibles à l'évolution de la technologie et s'attachent à pratiquer les techniques traditionnelles pratiquées depuis longtemps et qui ont fait leur preuve³⁶. Les agriculteurs pratiquent la culture à forte intensité de main d'œuvre. Le rendement à l'hectare stagne autour de 2 tonnes. Le morcellement de parcelles, la dégradation de la maîtrise de l'eau, l'utilisation des engrais et des semences non améliorées figurent parmi les pratiques courantes qui freinent la croissance de l'agriculture.

³⁶ Les entretiens informels faits avec nos interlocuteurs nous ont permis de comprendre que la nouvelle technologie exige plus de temps, plus d'argent, plus de disponibilité et plus de matériels agricoles et les gens ne sont pas prêts à s'y conformer.

3.2 La commercialisation en amont et en aval

La réalité du terrain a montré que le secteur agricole est peu structuré. En amont, nous trouvons que les agriculteurs n'ont pas de fournisseurs qui peuvent assurer dans l'intérêt mutuel des deux parties la vente des engrais, de matériels et équipements, de prestations de services etc. En aval, nous observons l'inexistence des clients rendant ainsi difficile la vente des produits agricoles. La saturation du marché due au fait que tout le monde vend au même et unique endroit affecte très vite la capacité d'absorption du marché. Cette situation affecte les prix et par conséquent le pouvoir d'achat de la population.

Section 4 : Le poids de l'âge, des charges et le niveau d'éducation pèsent sur l'utilisation du crédit

La classe 4 a mis en évidence la destination du crédit chez les membres en général et chez les personnes âgées ayant plus d'enfants et de bas niveau d'éducation en particulier. La destination du crédit chez les personnes âgées concerne surtout les achats en matières agricoles et pour les besoins quotidiens (achat d'engrais, de semences, de PPN,...).

4.1 Comment les ménages ruraux emploient les crédits.

L'emploi du crédit privilégie les dépenses sur l'exploitation agricole (achat d'intrants, financement de la main d'œuvre, achat de rizières,...) puis l'achat des PPN, la collecte des produits, l'achat de bétail et la construction immobilière.

Sur la base de ces destinations de crédit, nous pouvons, à priori, considérer que les dépenses d'exploitation, l'achat de bétail, la collecte des produits constituent un agrégat de crédits orienté vers les activités productives, tandis que l'achat de PPN, les

problèmes de trésorerie imprévus constituent une part de crédit dédiée à la gestion du risque et à la couverture des besoins primaires liée à la vulnérabilité du ménage. Enfin, les crédits destinés à la construction immobilière constituent une dépense davantage liée au statut social. Dans toutes ces destinations du micro crédit, les achats des PPN priment surtout chez les personnes âgées.

4.2 Pourquoi les achats chez les personnes âgées ayant plus d'enfants et de bas niveau d'éducation.

Les achats dont il s'agit ici concernent avant tous des achats d'intrants agricoles c'est-à-dire des engrais et de semences, des achats liés à la riziculture, viennent ensuite les achats liés à la couverture des besoins quotidiens.

Ces différents types d'achats se trouvent surtout chez les vieux ayant plus d'enfants et de bas niveau d'éducation car tout d'abord, les personnes âgées appartiennent aux anciennes générations qui ont consacré leur vie à l'agriculture très tôt après l'école. Ces générations ont quitté l'école très tôt, ce qui explique la faiblesse de leur niveau d'éducation. La culture malgache considérant les enfants comme fortune explique le fait que les personnes âgées d'aujourd'hui ont encore un nombre assez élevé d'enfants par rapport aux nouvelles générations qui ne pensent plus ainsi. A tout cela s'ajoute le fait que la riziculture tient une place importante dans la vie de la société malgache (sociologique, économique, politique,...). C'est l'aliment de base et les principales sources de revenus des paysans. N'ayant d'autres projets que la riziculture, les personnes âgées investissent dans leur exploitation agricole qui constitue pour eux une sécurité et une source de revenu. Ils sont tous de père de famille ayant des enfants à leur charge qu'ils doivent nourrir au jour le jour, d'où l'importance des achats de PPN effectués à partir du micro crédit chez cette catégorie de personnes.

Le poids de l'âge ne les incite plus à se lancer dans des activités à risque nécessitant du courage et de la persévérance, ils ont la riziculture et ils s'y résignent.

Les bénéficiaires de crédit en général, et les personnes âgées en particulier, manifestent cependant une stratégie de capitalisation et ils mobilisent une partie de leurs moyens pour accéder à la propriété foncière en achetant de rizières.

Section 5 : Cycle de vie de l'activité, durée et taux d'intérêt à très court terme

La classe 5 met en exergue le fonctionnement du prêt pour tous les enquêtés. Le fonctionnement concerne surtout le taux d'intérêt, la durée du prêt et le remboursement.

5.1 Comment les bénéficiaires du crédit se positionnent par rapport au taux d'intérêt

Le taux d'intérêt pratiqué par les institutions de micro crédit est, à titre de rappel, de 3% le mois c'est-à-dire 36 % l'an. C'est un taux dégressif car le taux s'applique sur la base du capital restant dû, ce qui fait que si le remboursement se fait mensuellement, le taux réel avoisine les 20% l'an. A priori, les membres trouvent que le taux est abordable car ils se réfèrent au taux pratiqué par les usuriers dont ils étaient les clients avant l'arrivée du micro crédit sur place.

En 2004, ceux qui ont contracté des emprunts relatifs à la riziculture ont été subventionnés par l'Etat au niveau du taux. Au lieu de payer 3%, les agriculteurs paient 1% et les 2% restants sont supportés par l'Etat. Cette situation explique en partie également le fait que bon nombre de personnes enquêtées trouvent que le taux d'intérêt est abordable. Ils ont manifesté d'ailleurs leur souhait de voir cette subvention sur le taux renouvelé. Ce qui préoccupe les bénéficiaires du crédit, c'est surtout la durée du prêt.

5.2 Les avis des enquêtés sur la durée du prêt.

Toutes les personnes interrogées trouvent que la durée du prêt est très courte. La durée est liée au cycle de l'activité et en général l'échéance arrive un mois après la fin du cycle de l'activité. Ce laps de temps ne leur permet pas d'avoir un choix quant au prix auquel ils veulent écouler leur produit, l'échéance du prêt approche et les gens se trouvent dans l'obligation de vendre tout ou une partie de leur production pour honorer la dette quelque soit le prix du marché au détriment des efforts déployés. Or, pendant la période de récolte, le prix n'est jamais profitable puisque l'offre est toujours supérieure à la demande, ce qui fait que le prix est toujours bas.

5.3 Les modalités de remboursements

En général, les bénéficiaires du crédit remboursent leurs dettes à la fin du cycle de leurs activités c'est-à-dire pendant la période de récolte. Le remboursement se fait en deux temps en général pour les agriculteurs : au mois de mai et mois de juin. La plupart des gens arrivent à rembourser, sauf ceux qui ont accusé un certain retard pour le commencement de leurs activités et n'ont pas pu honorer le calendrier cultural. A ce moment là, la période de récolte accuse un retard proportionnel au retard accusé depuis le début et cela affecte leur capacité à honorer leur dette à l'échéance. Ceux qui sont dans le commerce remboursent leur dette mensuellement et ils n'ont pas de difficulté de remboursement.

Conclusion du chapitre

Les théories générales considèrent le micro-crédit comme un investissement, l'entrepreneuriat comme une saisie d'opportunité, l'anticipation, l'innovation, le goût du risque etc.

Nos données sur les conditions des agriculteurs malgaches montrent que le recours au micro crédit se fait, très souvent, le plus souvent, dans un contexte de survie. Survie peut être définie comme une période durant laquelle l'individu n'a pas assez d'argent pour assurer sa subsistance.

Cette considération modifie fondamentalement toutes les données de la situation aussi bien dans les conditions de départ, que dans les performances, car nous avons constaté que dans le contexte malgache, l'argent vient assurer la période de soudure. L'argent n'est pas un investissement au sens classique du terme. Les agriculteurs essaient de résoudre en premier lieu les problèmes immédiats avant penser à l'avenir. Il s'agit là d'affecter les micro crédits aux besoins quotidiens de la famille.

La survie constitue l'antithèse de l'entrepreneuriat. Nos données montrent que : même en situation de survie, différentes attitudes, différentes stratégies sont possibles : certains correspondent effectivement à un repli au jour le jour autour de la précarité, mais d'autres innover, envisagent malgré la survie le moyen et long terme et le développement des stratégies que l'on peut qualifier d'entrepreneuriat.

CHAPITRE 8 : MODELISATION ET RECOMMANDATIONS

La modélisation est une représentation schématique des différentes situations observées sur terrain. L'objectif est de donner une lecture claire et facile de la réalité vécue afin de mieux l'appréhender. Ce chapitre nous donne les cinq modèles relatifs aux cinq problématiques dégagées après l'analyse de cinq classes décrites précédemment. Les cinq modèles correspondent à la catégorisation des interviewés et chacun des modèles est spécifique, car il répond à une problématique bien précise qui, dans cette thèse, correspond aux différentes classes obtenues après le traitement des corpus. Une fois ces modèles établis, quelques recommandations seront avancées afin d'apporter notre contribution pour l'amélioration de la situation. Nous nous sommes inspirés du modèle de SHAPERO pour élaborer nos modèles.

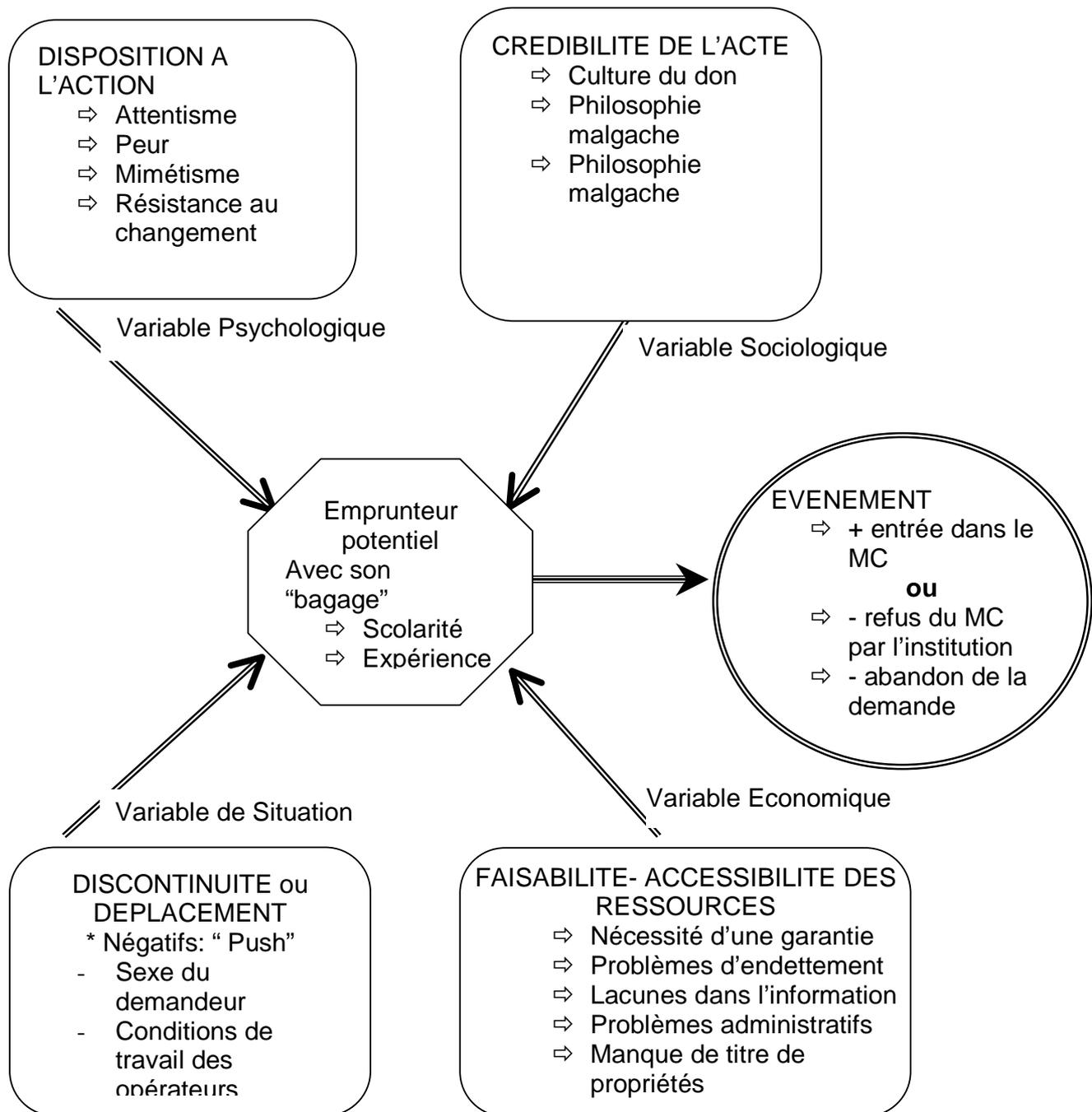
Section1 : Les modèles

Nous allons voir successivement dans cette section les différents types de schéma correspondant à chacune des problématiques évoquées lors de l'analyse des classes.

1.1 Schéma 1 : Problématique de l'adhésion

L'événement est la demande de micro crédit avec trois issues : acceptation, refus de l'institution, abandon de la demande par le demandeur.

Figure n° 26 - Modèle relatif à la problématique de l'adhésion



Ce schéma contient quatre variables permettant de mieux cerner la problématique relative à l'adhésion au micro crédit. L'emprunteur au centre de ce modèle représente les paysans désirant s'adhérer au micro crédit avec les handicaps et les atouts qu'ils ont. Ces variables concernent surtout les réalités vécues dans les milieux où se trouvent les paysans.

La variable psychologique qui dispose à l'action n'est pas a priori un élément favorable à l'engagement dans un micro crédit. Ses différentes facettes comme l'attentisme, la peur et la résistance au changement constituent des freins à surmonter. Quant au mimétisme, il peut jouer dans les deux sens selon que l'emprunteur potentiel s'inspire d'un voisin qui s'est déjà engagé dans le micro crédit ou d'un voisin qui s'y refuse.

La variable sociologique qui donne les caractéristiques générales de la société permet de comprendre la culture existante et la façon dont les gens agissent. La culture du don ne permet pas de développer le micro crédit et constitue un obstacle pour un véritable engagement des emprunteurs au micro crédit. Quant à la philosophie malgache, elle est à la fois un frein et un accélérateur dans l'engagement dans le micro crédit. Elle est un frein dans la mesure où la société condamne celui ou celle qui ose se démarquer de son voisin et innove dans sa façon de voir les choses. Un accélérateur quand elle pousse les uns et les autres à imiter ceux qui ont réussi dans leur projet.

Les éléments de la variable économique permettent de comprendre qu'entre les exigences des organismes de micro crédit et la réalité du terrain existe un décalage considérable. Le fait d'exiger un certain nombre de papiers administratifs aux paysans dont la plupart ont un niveau d'éducation très bas, voire illettrés, ne favorise pas l'engagement de ces derniers dans le processus du micro crédit. La demande d'une garantie à une population pauvre et endettée ne fait qu'aggraver la situation. La population n'a pas suffisamment de biens matériels à donner à titre de garantie et est obligée de ce fait, de rompre avec le système. Demander une garantie signifie que les biens en question appartiennent à la personne qui les offre à l'organisme concerné, ce qui n'est pas le cas, car le titre de propriété fait défaut dans le milieu rural. Les gens

exploitent tel ou tel terrain mais ils ne possèdent pas de titre qui justifient le fait qu'ils sont les vrais propriétaires. Cette situation pénalise les gens et constitue un obstacle majeur quant à leur engagement au micro crédit.

La variable de situation met en évidence la pratique traditionnelle basée sur l'inégalité entre le sexe. Dans cette condition, les femmes ont des difficultés à s'adhérer dans le système du micro crédit. Ce qui explique le fait que le nombre de femmes membres est largement inférieur à celui des hommes qui prennent la plupart du temps toutes les décisions dans le foyer et ne laissent pas aux femmes des marges de manœuvre. Cette situation est actuellement un peu dépassée et surmontable car de plus en plus des hommes acceptent le droit de la femme et ne posent plus problème au fait que comme les hommes, les femmes peuvent avoir leurs propres activités économiques et cela favorise la participation de la femme au processus du micro crédit, le besoin de fonds favorise également la situation.

Malgré les freins culturels et les contraintes ou déficiences administratives, certaines femmes parviennent à obtenir un micro crédit quand le besoin de fonds s'appuie sur les points positifs de la philosophie malgache, sur des expériences et des exemples positifs. L'amélioration même du fonctionnement des organismes de crédit et de leurs agents pourrait constituer un objectif de progrès facilitant l'accès au micro crédit des femmes.

Ces facteurs expliquent l'adhésion des paysans au micro crédit d'une part, et ceux qui poussent les institutions à refuser l'adhésion ou ceux qui amènent les paysans à abandonner la demande d'adhésion, d'autre part.

Généralement, le besoin de fonds est la raison principale qui motive les gens à s'adhérer au micro crédit. Pressé par le manque d'argent, on cherche coûte que coûte à trouver des fonds pour mener à bien l'exploitation, notamment la riziculture. La plupart du temps, on constate que malgré le besoin d'argent pressant, certains paysans

préfèrent attendre et voir le résultat obtenu par les voisins avant de se lancer dans la course. Cette situation débouche soit à l'adhésion ou à l'abandon de la personne qui joue le rôle d'un observateur. Lorsque la situation est positive, on s'y lance tout en essayant d'imiter la démarche entreprise par la personne concernée, dans le cas contraire, les paysans s'abstiennent.

Cet abandon est d'autant plus fréquent quand les gens se heurtent aux différents problèmes administratifs imposés par l'institution du micro crédit. La quasi-totalité des ruraux ont un niveau d'éducation modeste et n'ont pas suffisamment de capacités à honorer les exigences administratives de l'institution du micro crédit et préfèrent abandonner au lieu de se lancer. Cette situation est aggravée par le fait que les institutions demandent des garanties matérielles proportionnelles au montant du crédit demandé. Or, la plupart du temps, les paysans ne possèdent pas de garantie matérielle vu leur état de pauvreté et ils ne se lancent pas dans le micro crédit.

Cette insuffisance de garantie entraîne l'institution de micro finance à refuser la demande de la personne concernée. La plupart du temps, cette situation peut être expliquée par le fait que les paysans n'ont pas de titre de propriété leur conférant le droit de donner en gage les biens leur appartenant. De ce fait, les institutions de micro crédit refusent la demande des paysans. A cela s'ajoute le problème dû aux insuffisances d'informations relatives à la personne concernée. Cette lacune d'information ne permet pas à la banque d'évaluer la potentialité de son client ou son futur client et l'oblige souvent à refuser la demande.

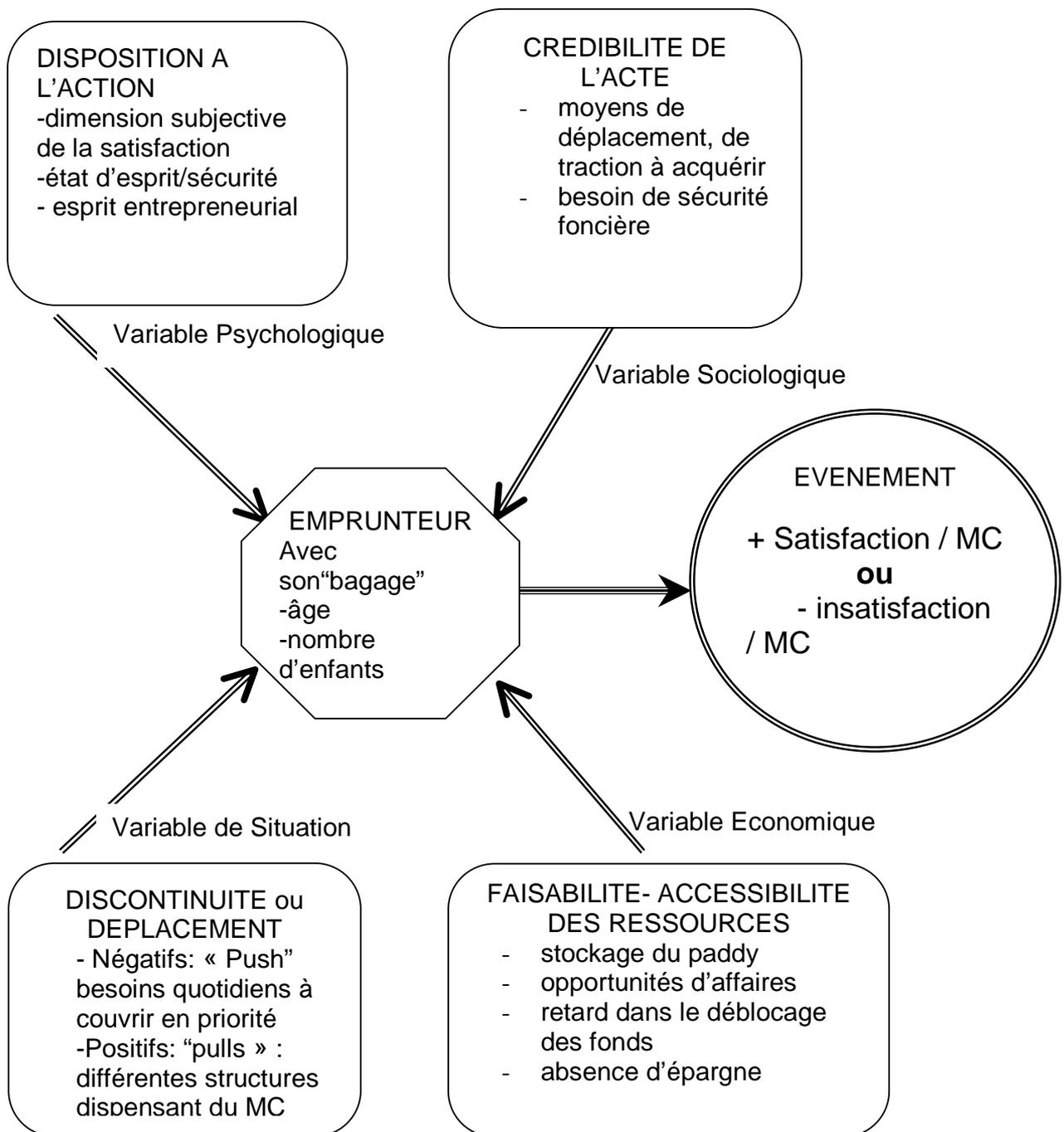
Dans un tout autre plan, la problématique relative à l'adhésion est d'ordre purement psychosociologique. La philosophie malgache fait que les gens ne sont pas très chauds au changement. Ils se sentent en insécurité face à ce changement et s'abstiennent à participer au projet.

La politique appliquée par l'Etat malgache cultive également la culture de don et pousse les gens à abandonner la demande faite auprès des institutions de micro finance. Dans presque toutes les régions, nous voyons la présence de deux organismes différents : l'un appartenant à l'état et l'autre au privé. Ces organismes pratiquent en même temps de la micro finance. Si l'organisme privé exige un dépôt préalable ou une garantie suffisante conditionnant ainsi l'accès au micro crédit, l'organisme d'état continue de distribuer gratuitement des crédits. Face à une telle situation, les gens préfèrent se tourner vers la solution de facilité : la gratuité au détriment de l'organisme privé qui essaie d'instaurer une culture de crédit et une éducation au peuple.

1.2 Schéma 2 : La problématique de la satisfaction,

L'événement est l'évaluation du résultat obtenu par le demandeur du micro crédit avec deux issues : satisfaction matérialisée par des acquisitions des biens (d'ordre matériel : moyen de déplacement, tractions, ...) ou l'insatisfaction d'ordre psychologique (subvenir à l'urgence du besoin quotidien)

Figure n° 27 - Modèle relatif à la problématique de satisfaction



Le Modèle de SHAPERO, Hernandez (1999), pp.35

Les différentes variables de ce schéma indiquent les différents éléments qui entrent en jeu dans l'évaluation du résultat obtenu par l'emprunteur, quant à la façon dont ils ont utilisé leur crédit.

L'âge et le nombre d'enfants sont des facteurs qui expliquent le mode d'évaluation de l'emprunteur. Ceux qui ont moins d'enfants et jeunes ont d'autres préoccupations par rapport à ceux qui sont âgés et ont plus d'enfants. Cette préoccupation différente entraîne différentes façons d'exprimer la satisfaction.

La variable psychologique montre avec ses trois facettes que la dimension subjective de la satisfaction est plutôt liée à la sécurité journalière de la personne. C'est un état d'esprit constaté surtout auprès de personnes âgées et qui ont plus d'enfants. Le jeune adopte plutôt un esprit entrepreneurial.

La variable sociologique met en relief le fait que dans la société, les gens achètent des biens leur permettant d'être en sécurité et assurant le bon déroulement de ses activités quotidiennes. L'acquisition de ces biens (moyens de déplacement et de traction, terrain maison,..) constitue un élément déterminant la satisfaction des paysans bénéficiaires du micro crédit.

Quant à la variable économique, nous constatons que le stockage de paddy constitue une source de satisfaction chez les bénéficiaires. Le crédit obtenu leur permet de saisir les opportunités qui s'offrent à eux et augmente leurs satisfactions.

Le retard de déblocage ne favorise pas la situation car entraîne une perturbation au niveau du calendrier culturel. L'absence d'épargne pour faire face à des situations imprévues ne facilite pas la situation. Le retard de déblocage et l'absence d'épargne constituent des freins au développement du micro crédit et diminue le niveau de satisfaction des bénéficiaires.

La variable de situation met en évidence deux réalités différentes, tout d'abord l'existence des différentes structures dispensant du micro crédit constitue un

accélérateur du développement du micro crédit et donne plus de choix et de possibilités aux bénéficiaires et aux futurs membres. Une telle situation ne fait qu'augmenter la satisfaction de la population. D'un côté, nous constatons une population dont la majorité vivent au jour le jour. Cette situation de survie oblige les gens à couvrir leurs besoins quotidiens en priorité. Un tel fait ne favorise pas le développement du micro crédit et ne donne pas de satisfaction aux gens qui n'ont pas pu acquérir des biens assurant leur sécurité en moyen et long terme.

Malgré les difficultés rencontrées au jour le jour obligeant les membres à affecter une partie de leur crédit aux besoins quotidiens surtout chez les personnes âgées, les jeunes qui ont moins d'enfants saisissent les opportunités d'affaires et expriment leurs satisfactions à travers l'acquisition des biens assurant leur sécurité en moyen et long terme.

Ce modèle met en relief les éléments qui permettent d'expliquer la satisfaction ou l'insatisfaction des bénéficiaires du micro crédit après l'utilisation du fonds qu'ils ont emprunté.

Généralement, la satisfaction est tangible chez les jeunes qui ont moins d'enfants. Cette catégorie de personne manifeste un état d'esprit entrepreneurial qui la pousse à saisir les opportunités d'affaires qui s'offrent à eux. Cette attitude est facilitée par le fait qu'ils n'ont pas assez de charges (peu d'enfants) et pourront de ce fait économiser, à travers le grenier commun villageois (GCV) par exemple, une partie de la production. La contre partie du paddy stocké leur permet de se lancer dans des affaires qui sont productives à court terme et de renouveler deux ou trois fois le cycle avant l'échéance du prêt (élevage poule pondeuse, poulet de chair etc.,).

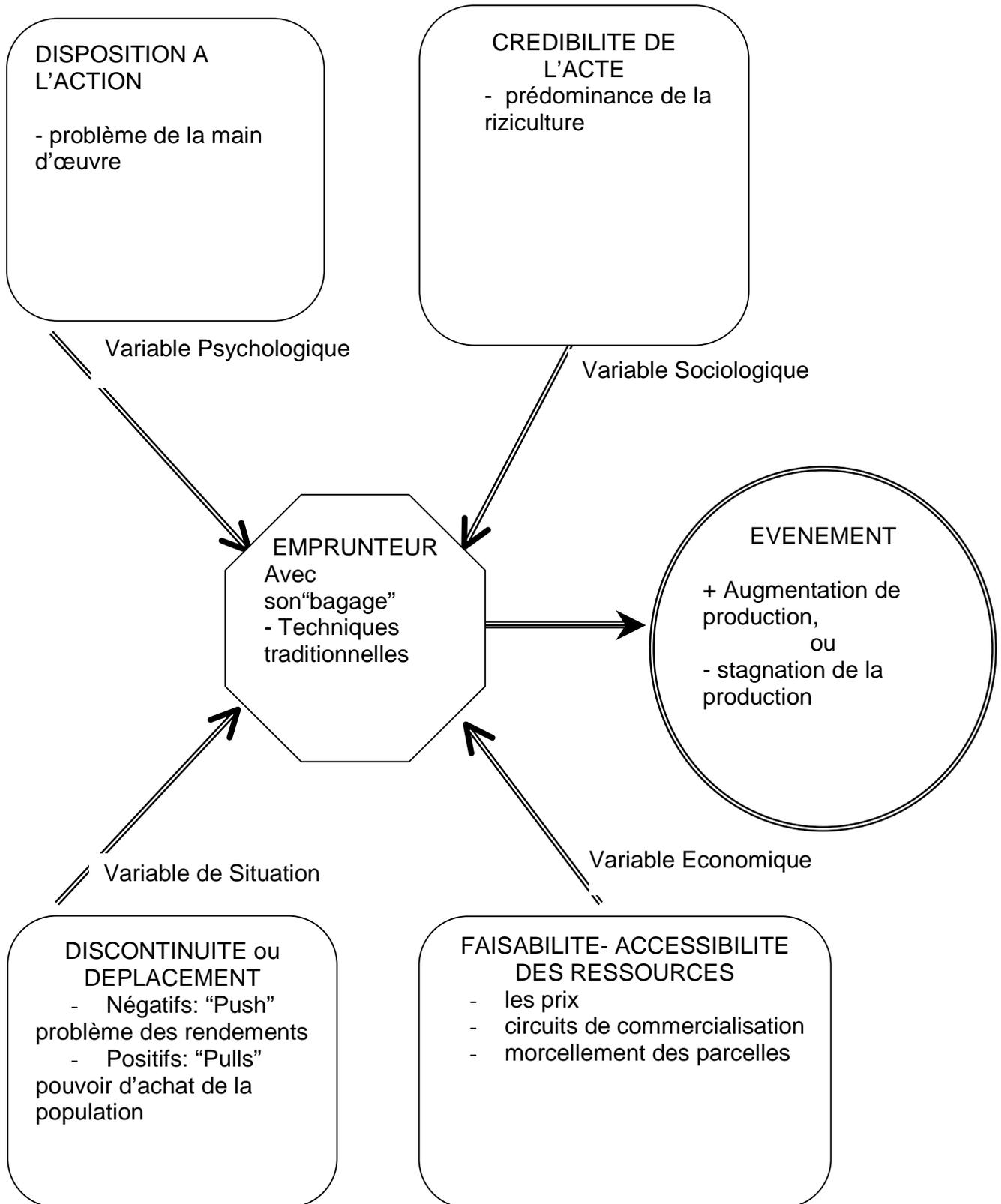
D'une manière générale, les gens mesurent leur satisfaction à travers les biens qu'ils ont acquis après l'utilisation du fonds. Ils achètent généralement des biens de tractions (boeufs,...), des biens de déplacement (bicyclette par exemple) mais aussi des terrains et des maisons. La satisfaction est d'ordre matériel.

Ceux qui n'ont pas pu acquérir des biens à l'issue du cycle du crédit manifeste une certaine insatisfaction quant au résultat obtenu. Cette situation peut être expliquée par le fait que pour cette catégorie de bénéficiaires, ce qui importe dans un premier temps c'est de satisfaire les besoins quotidiens de la famille. Cette situation de survie oblige cette frange de bénéficiaires à couvrir les besoins quotidiens en priorité. Cette dimension subjective de la satisfaction est plutôt d'ordre psychologique.

A cela s'ajoute le fait qu'il y a des moments où le déblocage de fonds accuse un certain retard et pénalise ainsi le début des activités alors que la plupart des gens n'ont pas suffisamment d'épargne leur permettant de démarrer les activités en attendant le déblocage du fonds. De ce fait, ils sont obligés de se tourner vers d'autres sources de fonds. Le calendrier cultural est ainsi bouleversé.

1.3 Schéma 3 : La problématique des activités agricoles des agriculteurs.

L'événement est la pratique agricole des agriculteurs avec deux issues : augmentation de production, stagnation de la production



Les variables psychologique, sociologique, économique et de situation du schéma ci-dessus nous expliquent la pratique existante chez les paysans bénéficiaires du micro crédit et le résultat y afférent.

L'emprunteur bénéficiaire du micro crédit, la plupart du temps conservateur, utilise des techniques traditionnelles et reste peu sensible à la modernité quant à sa façon de mener leur exploitation. Cette situation ne permet pas de développer l'agriculture malgache et conduit à la stagnation de la production

La variable psychologique montre le fait que dans leur activité, les agriculteurs font appel à de la main d'œuvre considérable. Une telle situation est à la fois un frein et un accélérateur pour le développement de l'agriculture et du micro crédit. Un frein, car l'exploitant est obligé de trouver les sommes nécessaires pour payer la main d'œuvre agricole. Le crédit obtenu des organismes du micro crédit dans ce cas est utilisé pour payer les dépenses relatives à l'agriculture et ne permet pas d'effectuer un investissement comme il se doit. Un accélérateur, dans la mesure où l'exploitant en obtenant ce crédit peut mener à bien ses exploitations et nourrit un certain nombre de familles grâce à l'argent du micro crédit, ce rôle distributeur de revenu permet aux autres d'assurer leur vie quotidienne avec les retombées économiques y afférentes.

La variable sociologique, avec la prédominance de la riziculture dans la pratique paysanne, constitue un frein pour le développement de l'agriculture et du micro crédit. La prédominance ne permet pas de développer les autres cultures comme la culture de contre saison et ne favorise pas l'augmentation de production. Avec la seule culture, il n'y aura que ce seul produit sur le marché et entraînera une chute de prix. Cette baisse de prix entraînera un problème de remboursement, étant donné que le crédit doit être remboursé après la vente de la récolte obtenue. De ce fait, la prédominance de la riziculture empêche l'augmentation de la production et le développement du micro crédit.

Quant à la variable économique, on constate la variation du prix d'année en année. Cette instabilité de prix ne favorise pas la situation car met les paysans en situation de faiblesse. On ne peut pas déterminer à l'avance les revenus qui pourront nous revenir faussant ainsi le développement de tout projet envisagé. La situation est d'autant plus grave quand on sait que les paysans butent à des problèmes d'écoulement de leurs produits. Faute de circuits de commercialisation, on a du mal à écouler les produits et n'arrivent pas à tirer le maximum de profit y afférents. Le micro crédit investi dans cette activité n'apporte pas ses fruits et cela constitue un frein à son développement.

La variable de situation nous montre les difficultés rencontrées sur le terrain. Ces difficultés sont surtout dues aux problèmes relatifs aux rendements. Les techniques traditionnelles utilisées ne permettent pas d'augmenter le rendement. A cela s'ajoute le problème lié au pouvoir d'achat de la population. La baisse du pouvoir d'achat ne permet pas d'écouler la production avec un prix et quantité abordable. Cette situation constitue donc un obstacle au développement du micro crédit source de revenu injecté dans l'agriculture, notamment la riziculture.

Malgré les rendements assez élevés, le problème de commercialisation, la baisse du pouvoir d'achat, la prédominance de l'agriculture constitue une source de revenu pour les paysans et un accélérateur pour le développement de la micro finance.

Le monde agricole malgache est caractérisé par la prédominance de la riziculture. Pour ce faire, les paysans utilisent des techniques traditionnelles. La mécanisation de l'agriculture tant utilisée et développée dans le monde agricole des pays développés est loin d'être une réalité. Du labour au repiquage en passant par la récolte et l'abattage, le système utilise une forte main d'œuvre occasionnant ainsi une forte dépense pour l'exploitant. A cela s'ajoutent le morcellement des parcelles. Tout cela entraîne un problème de rendement, d'où la stagnation de la production. La situation est d'autant

plus grave, voire une diminution lorsqu'un cataclysme naturel survient entraînant ainsi une forte diminution de la production.

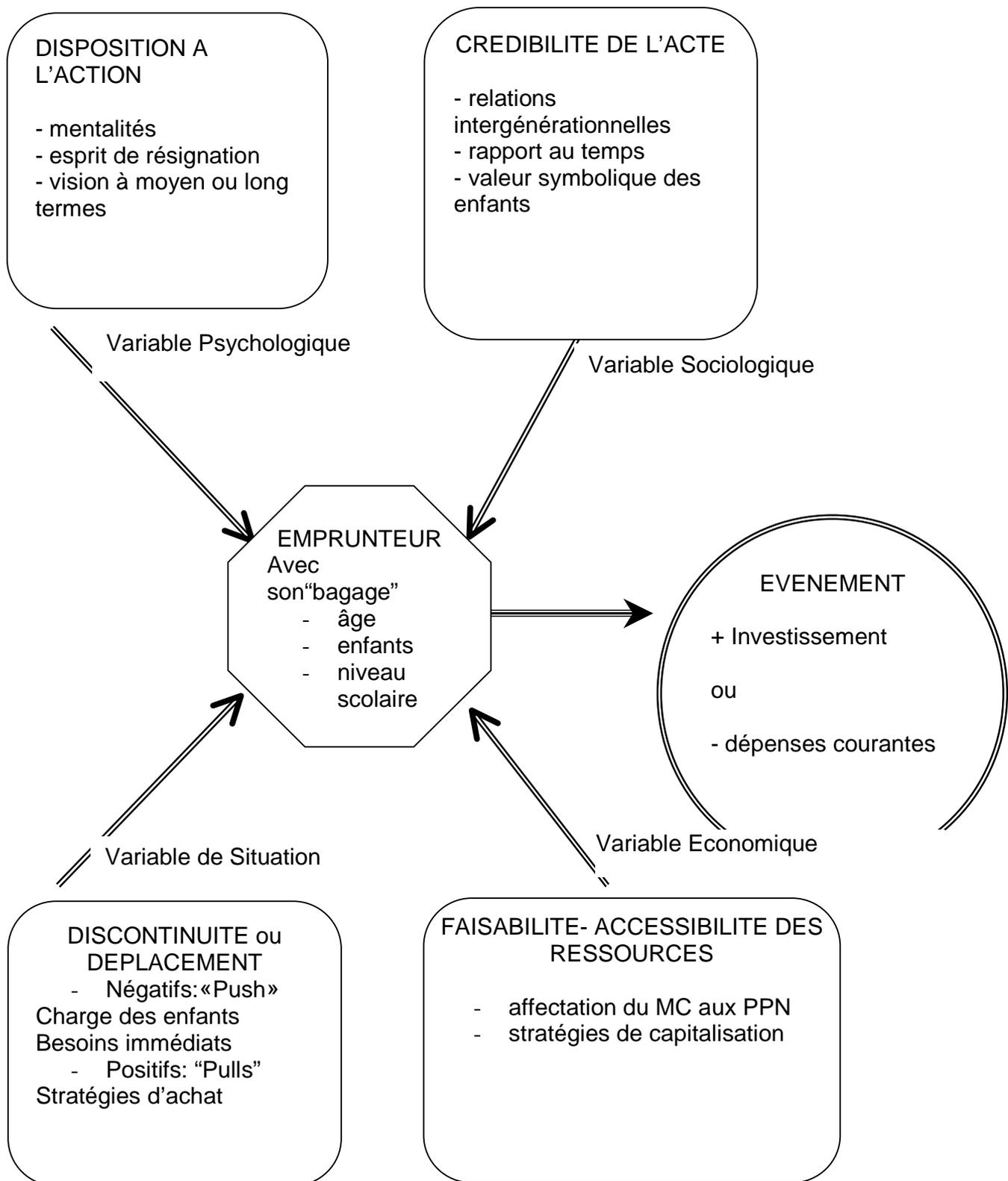
L'environnement économique de l'agriculture empêche également d'avoir une augmentation de la production. Les prix du paddy sont très bas pendant la période de récolte et faute d'organisation paysanne, chacun essaie de créer son propre circuit commercial au bénéfice des collecteurs qui arrivent à acheter leurs produits à un prix relativement bas. Cela affecte beaucoup le pouvoir d'achat de la population. Face à une inflation de plus en plus forte, leur pouvoir d'achat diminue.

Presque tout le monde vend ses productions sur un même lieu d'où la saturation du marché qui entraîne automatiquement une diminution du prix de produits.

Ceux qui arrivent à augmenter leurs productions sont surtout ceux qui ont de surplus de production et ne sont pas obligés de vendre pendant la période de récolte leur paddy. Ils essaient de les stocker dans des greniers obtenant une somme permettant d'acheter des terrains pour la prochaine campagne, d'où l'augmentation de production due à cette acquisition de terrain. Le recours au micro crédit leur permet également d'avoir une somme suffisante au bon moment pour faire face au problème engendré par la main d'œuvre agricole.

1.4 Schéma 4 : La problématique de l'utilisation des fonds du micro crédit (chez les plus âgés, avec plus d'enfants et un niveau scolaire plus bas).

L'événement est l'utilisation du micro crédit avec deux issues : investissement ou dépenses courantes



Ce modèle montre les différentes facettes des quatre variables qui expliquent le comportement d'un bénéficiaire du micro crédit quant à leur priorité et leur façon d'utiliser le crédit qu'on leur a octroyé.

L'emprunteur adopte une gestion différente selon sa situation. Cette situation est définie par l'âge, le nombre d'enfants et le niveau d'éducation acquise. Les personnes âgées, ayant un niveau d'éducation assez bas et un nombre d'enfants assez élevé favorisent la plupart du temps une gestion courante en se basant sur les dépenses courantes, tandis que ceux qui se trouvent dans la catégorie inverse priorisent surtout la gestion à moyen et long terme et optent pour l'investissement.

La variable psychologique met en évidence la mentalité de la population. C'est une mentalité qui se contente de ce qu'on a et de gérer ce qui existe au moment bien précis. Cet esprit de résignation ne favorise pas l'investissement et pousse les gens à se préoccuper du moment présent et à expédier les affaires courantes en focalisant les énergies sur les dépenses courantes. Cette attitude constitue un frein à l'investissement et au développement du micro crédit.

D'autres franges de la population adoptent une attitude qui va au delà de ce qui existe en pensant à des moments lointains en adoptant une vision en moyen et à long terme. Cette vision à moyen et long terme favorise l'investissement et contribue au développement du micro crédit.

La variable sociologique met en relief l'importance des enfants pour la population étudiée. Cela conduit les gens à dépenser de l'argent pour les biens des enfants et cela engendre des dépenses dans l'immédiat. Cette situation incite les uns comme les autres à concentrer les efforts sur le court terme. Ce rapport du temps généralement à court terme ne laisse donc pas une marge pour l'avenir lointain et de ce fait, ne favorise pas l'investissement.

D'un côté, nous assistons à l'importance de la relation intergénérationnelle qui pousse les gens à penser à acquérir des biens (achat de terrain ou construction de maison par exemple) dans le but de les léguer par la suite à ses enfants plus tard. Cette attitude conduit à s'investir dans le temps et dans l'espace et favorise l'investissement et accélère le développement du micro crédit.

Quant à la variable économique, elle nous donne la suite logique des différentes variables suscitées. L'affectation du micro crédit aux produits de première nécessité confirme la gestion à court terme adoptée par les paysans et l'importance des dépenses courantes dans leur vie quotidienne. Cette affectation du micro crédit aux PPN constitue un frein à l'investissement du micro crédit et au développement de l'organisation y afférente. A l'opposé, on trouve une stratégie de capitalisation visant à assurer le cours de la vie à moyen et long terme. Cette situation accélère l'investissement et favorise le développement.

Sur le terrain, la variable de situation corrobore la logique citée précédemment. En mettant en exergue les charges des enfants et les besoins immédiats de la population, ces éléments favorisent l'affectation de ressources aux dépenses courantes au détriment de l'investissement tant attendu et le résultat qu'on devrait escompter avec. A l'inverse, la stratégie d'achat qui est axée sur l'acquisition des biens non courants pousse à l'investissement et accélère le développement.

Nous constatons ainsi que malgré l'âge, le nombre d'enfants assez élevé et le niveau d'étude assez bas qui poussent les gens de cette catégorie à avoir une gestion active c'est-à-dire une gestion répondant aux exigences de l'immédiat, une stratégie de capitalisation visant à assurer le bien être des enfants et de la famille à long terme se dessine et favorise l'investissement au bénéfice du développement du micro crédit.

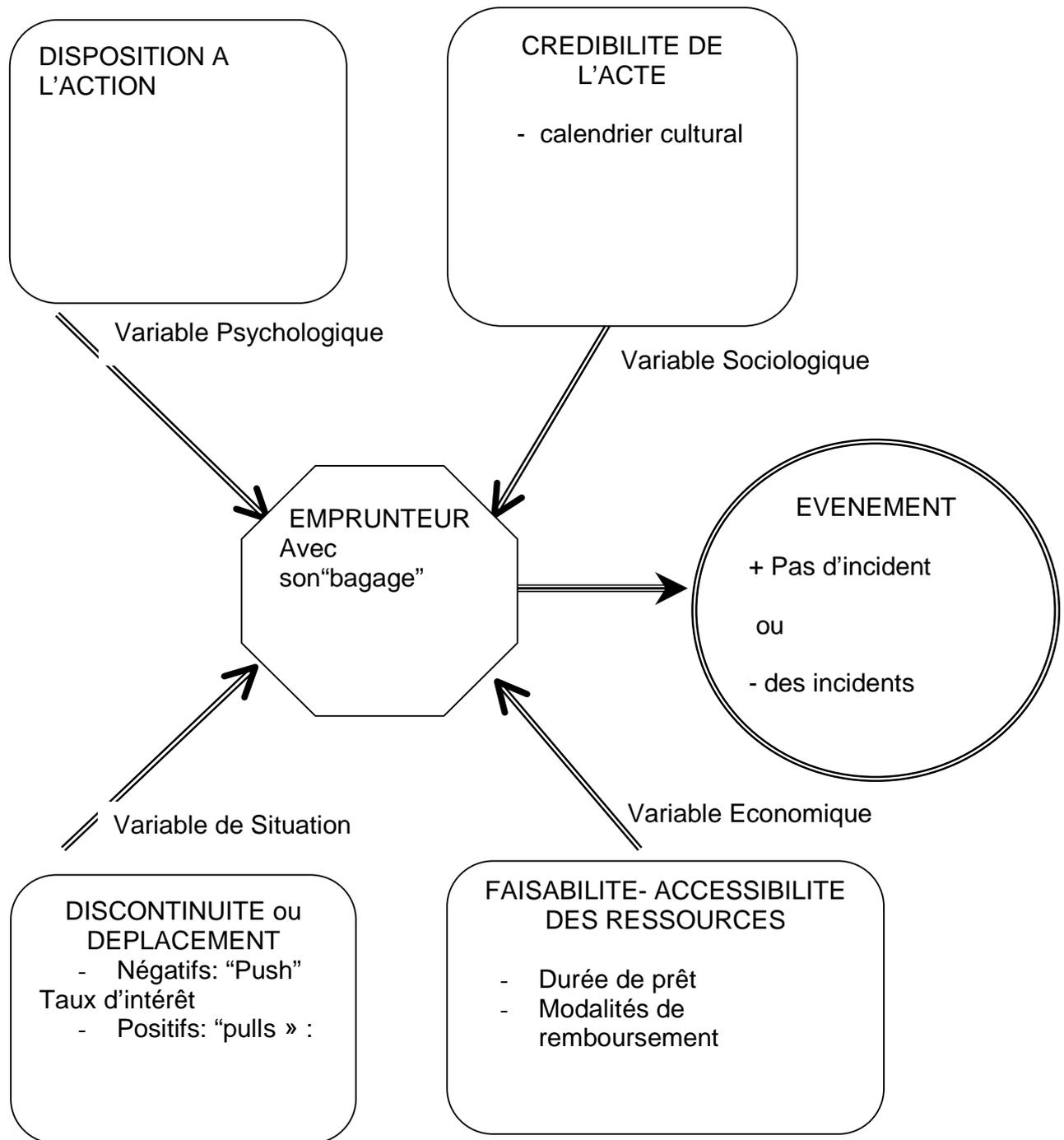
De ce qui précède, nous avons deux types de gestion adoptés par les bénéficiaires du micro crédit quant à leur façon de gérer le crédit.

D'un côté, on a la gestion active consistant à résoudre le problème quotidien. Ceci se manifeste à travers l'affectation du micro crédit aux PPN. Généralement, cette pratique est surtout constatée chez les plus âgées ayant plus d'enfants et ont un niveau d'éducation faible. Les PPN font partie des dépenses courantes et immédiates des paysans. Les personnes âgées d'aujourd'hui faisaient partie de la génération d'avant où les gens cherchent à avoir un nombre élevé des enfants. A l'époque, les enfants avaient une valeur symbolique car plus on a d'enfants, plus on est tranquille car les enfants sont considérés non seulement comme des fortunes mais aussi comme des assurances quand on sera âgé. Ce sont ces enfants qui devront normalement supporter toutes les charges des parents pendant la période de vieillesse. Ce qui fait que pendant leur enfance et leur jeunesse, dépenser de l'argent pour les enfants est considéré comme un investissement. Les charges relatives aux enfants occupent donc une place importante dans le budget de la famille. Tout cela conduit donc, l'emprunteur à avoir une attitude favorisant les dépenses courantes dans la gestion de son crédit. Cette situation est un obstacle au développement du micro crédit car des risques de non paiement ne sont pas à écarter à l'échéance. De plus, la non affectation du crédit à son objet initial ne favorise pas la situation.

De l'autre côté, nous constatons une gestion proactive, c'est-à-dire une gestion consistant à gérer ce qui est là mais aussi ce qui n'est pas encore là. Cette vision amène les uns comme les autres à penser à l'avenir et à l'anticiper. Cette vision à moyen et long terme favorise l'investissement car au lieu de tout dépenser dans l'immédiat, les gens essaient d'acquérir ou de construire des biens ou des maisons permettant d'assurer à long terme leur sécurité. Cette stratégie de capitalisation constitue un accélérateur d'investissement et favorise le développement. La relation intergénérationnelle ne fait qu'améliorer la situation car en pensant à l'avenir de leurs enfants, les parents sont amenés à investir dans le temps et dans l'espace.

1.5 Schéma 5 : La problématique de fonctionnement du prêt.

L'événement est l'incident du taux d'intérêt, la durée du prêt sur la capacité à contracter et à rembourser du demandeur du MC avec deux issues : pas d'incidents, c'est-à-dire quelque soit le taux ainsi que la durée, les gens demandent toujours du crédit et arrivent à rembourser à l'échéance, il y a incidents c'est-à-dire le taux et la durée sont liés étroitement et entraînent de problème de remboursement à l'échéance.



Le Modèle de SHAPERO, Hernandez (1999), P. 35

Ce schéma nous montre les différentes variables qui expliquent le fonctionnement du prêt. L'emprunteur demande du micro crédit en acceptant les différentes conditions imposées par l'organisme du crédit.

La variable sociologique du modèle indique en général l'activité principale des paysans demandeurs du crédit. Cette activité n'est autre que la riziculture et le cycle du micro crédit est lié au calendrier cultural. L'emprunteur demande du micro crédit au début du cycle de son activité et le rembourse à la fin du cycle c'est-à-dire pendant la période de récolte. Cette situation ne provoque pas d'incident sur le fonctionnement du prêt.

Quant à la variable économique, elle explique l'impact de la durée du prêt et les modalités de remboursement sur le fonctionnement du prêt. La durée du prêt se coïncide avec la durée du cycle de l'activité financée. C'est une durée généralement à court terme. Deux possibilités peuvent se présenter, d'une part l'emprunteur arrive à honorer son engagement et il n'y a pas d'incident sur le fonctionnement du prêt, d'autre part la durée est courte et l'emprunteur accuse un certain retard par rapport à l'échéance prévue.

Les modalités de remboursement indiquent la façon dont les bénéficiaires procèdent pour honorer leurs dettes. Généralement, le remboursement se fait en deux temps : la première tranche un mois après la récolte et la deuxième, le mois suivant. Comme la récolte est censée assurer le remboursement, souvent il y a des incidents lorsque la période de récolte accuse un certain retard dans le cas contraire le remboursement se déroule sans incident.

Sur le terrain, le taux d'intérêt est la seule variable qui constitue un frein sur le fonctionnement du prêt car les bénéficiaires trouvent que le taux appliqué par l'organisme de financement est assez élevé et pèse sur le remboursement du crédit.

Malgré le taux assez élevé et la durée relativement courte, les bénéficiaires arrivent à honorer leurs dettes et cela n'a pas trop d'incident sur le fonctionnement du micro crédit.

Ces différentes variables sus évoquées nous montrent donc l'importance des différentes facettes qui les composent.

Si les paysans ne se plaignent pas sur le fait que le prêt est lié au calendrier cultural, un retard au débloqué du fonds entraîne des difficultés car le calendrier établi devrait être respecté si on veut honorer l'échéance prévue. Or lorsque le fonds n'est pas débloqué à temps, cela aurait des impacts sur la période de récolte donc sur le remboursement du crédit.

La durée du prêt imposée par l'organisme du micro crédit ainsi que les modalités de remboursement sont indiscutable. Le non-respect du délai et donc le non-respect du remboursement entraîne une sanction pour la personne concernée conduisant, de ce fait, à une interdiction d'emprunter au détriment du bon déroulement du prêt. Pour éviter ce genre de problème, les gens prennent une partie du crédit pour acheter un ou deux porcs qu'ils élèvent pendant la période du prêt en vue de les revendre à l'échéance du prêt pour assurer le remboursement. Cette situation ne manque pas de provoquer un incident sur le fonctionnement du prêt car une partie de la somme prévue est affectée à d'autre objet non conforme à l'objet initial du projet et va fausser le bon déroulement de ce dernier.

Le taux d'intérêt appliqué par l'organisme à priori n'est pas du tout élevé aux yeux des paysans car ils le comparent au taux pratiqué par les usuriers dont ils étaient le client avant. Mais en regardant de près surtout pendant la période de remboursement quand on va rembourser le capital et les intérêts, ils ont compris que l'intérêt pèse beaucoup et rend difficile le remboursement. Le taux appliqué, il est vrai, est un taux dégressif car l'intérêt est calculé sur la base du capital restant dû mais les modalités du paiement ne laissent pas de marge de manœuvre aux bénéficiaires, étant donné qu'entre les deux

périodes de remboursement, au mois de mai et mois de juin par exemple, si on prend le cas de la riziculture il n'y a pratiquement pas de laps de temps.

Le calendrier cultural, le taux d'intérêt, la durée du prêt ainsi que les modalités de remboursement sont trop étroites et un incident sur l'une de ces variables entraîne automatiquement du problème sur le fonctionnement du prêt.

Section 2 : Recommandations

Face aux différentes situations exposées ci-dessus, il s'avère nécessaire d'apporter quelques recommandations pouvant améliorer et faciliter l'accès, donc l'adhésion au micro crédit et le fonctionnement général du système.

2.1 faciliter l'accès au micro crédit en facilitant l'accès au droit de propriété : Le Rôle de l'Etat.

A Madagascar, la terre est considérée comme le domaine de l'Etat. L'Etat est présumé propriétaire de tous les terrains non immatriculés ou non cadastrés,... Or la plupart des paysans exploitent des terres, des rizières, y construisent des maisons alors que ces terres ne sont pas titrées en d'autres termes les paysans occupent des terres qui ne leur appartiennent pas. Ils ont occupé et valorisé ces terres depuis des années et cela de génération en génération sans que les terres soient inscrites en leur nom.

Pour l'immense majorité des paysans, l'immatriculation est devenue un parcours du combattant engagé sur plusieurs décennies : lenteur et grande complexité des procédures, perte de dossiers, dépôt de deux demandes d'immatriculations sur la même terre ce qui provoque des litiges qui conduisent fréquemment les protagonistes au tribunal. Pourtant l'immatriculation est la seule assurance pour les paysans de rester sur leur terre. C'est un levier économique important pour sécuriser l'entrepreneur et

pour accéder au micro crédit. La principale source de fonds pour démarrer une entreprise dans les pays développés est constituée par l'hypothèque de la maison de l'emprunteur.

Face à cette situation, l'Etat devrait jouer son rôle de catalyseur et facilitateur en prenant une démarche politique volontaire qui donnera aux paysans la possibilité sans difficulté de devenir un véritable propriétaire de leur terre ainsi que leur maison. C'est une opération d'immatriculation qui consiste à adapter les textes et les lois en vigueur aux réalités vécues par la majorité de la population. Cette politique aura des conséquences importantes pour les milliers des paysans qui pourront par la suite donner leurs terres et hypothéquer leur maison pour avoir un financement conséquent et donc des investissements considérables.

2.2 Sensibilisation des paysans à la culture de crédit et de l'épargne.

Il s'agit de mener une campagne de sensibilisation pour expliquer notamment aux paysans pourquoi certaines prestations devraient être fournies de manière subventionnée (éducation, santé, infrastructures) et d'autres prestations, générant de revenus, devraient être financées par les bénéficiaires et/ou co-financées par des crédits. Il en est de même pour ce qui concerne l'épargne, on devrait mener une sensibilisation expliquant l'importance de l'épargne comme moyen de désendetter les ménages, les assurer contre le risque et augmenter leur capacité d'autofinancement. Ces différentes sortes de sensibilisation supposent, dans un premier temps, une certaine cohérence de la démarche d'ensemble de tous les acteurs à commencer par l'Etat, les ONG et autres acteurs qui œuvrent dans le secteur. On ne devrait plus entretenir la culture de don. En effet, certains projets de développement rural à Madagascar ont favorisé la culture de donation. Le PSDR, à titre d'exemple, a une forte

composante de donation ou fonds rotatifs à conditions avantageuses, qui créent une concurrence déloyale pour les institutions de micro crédit.

2.3 Inciter les paysans à accepter les changements

Réputés conservateurs, les paysans ont du mal à accepter les changements et préfèrent garder les anciennes pratiques. Cette attitude n'est pas uniquement une attitude paysanne : même un homme instruit se sent toujours en danger ou peur de ne pas être en sécurité face à un changement qui pourra surgir. Un changement accompagné d'une bonne dose de préparation psychologique serait facilement accepté qu'un changement brusque sans explication et préparation. Une campagne de sensibilisation devrait être assurée par les différents acteurs selon leur domaine respectif. Sensibiliser les hommes et les femmes sur le rôle de la femme pour le développement du foyer, la famille et voire le développement du pays sera facile à mener si toutes les tendances confondues sont unies d'une seule voie et luttent ensemble pour la considération équitable de la femme au sein de la société.

2.4 Renforcer la sensibilisation sur le micro crédit au niveau de chaque opérateur

L'insuffisance du personnel au sein de chaque caisse laisse à penser que les institutions financières mutualistes ne se préoccupent pas du bien être social de leurs membres. L'institution de micro crédit devrait prendre sa part en facilitant aussi l'accès de micro crédit à travers des informations fiables et compréhensibles tout en tenant compte de la spécificité de la société dans laquelle elle évolue. En contact permanent avec le peuple, le micro crédit est un vecteur de changement permettant à la population de dépasser l'ancienne pratique qui a déjà fait son temps. Ceci devrait passer par le renforcement du personnel, tant en nombre qu'en qualité à travers des formations de qualité.

Les éléments de la satisfaction évoqués par les interviewés ont permis d'avancer quelques suggestions pouvant assurer la pérennité des activités dans le monde rural.

2.5 Investir dans des activités génératrices de revenus.

Nos données montrent que le profit obtenu à partir des différentes sortes d'utilisations du micro crédit ont été injectées dans des activités plutôt sociales qu'économiques. Les faits ont montré également que cela a entraîné une certaine dépendance des membres vis-à-vis du micro crédit car tous les ans, le cycle doit être renouvelé en demandant à nouveau un crédit après avoir épuisé le profit y afférent.

Ce fait nous amène à penser que si on arrive à recycler ce profit en l'injectant à nouveau dans des activités génératrices de revenu du moins une partie, les paysans ne seront pas des abonnés du crédit d'une part, car leur activité va prendre de l'ampleur et à terme leur permettre d'avoir une autosuffisance financière et d'autre part, cela va générer plus de revenu et aura un impact considérable au niveau de la commune et ainsi de suite.

Il est important de sensibiliser les gens dans cette optique pour que à terme, le crédit constitue un véritable levier de développement. Cette action devrait être prise par l'institution de micro crédit elle-même en offrant des formations aux bénéficiaires et en instaurant un système d'incitation primant ceux qui ont su développer leur activité.

2.6 Respect du calendrier des activités des membres.

Le résultat a permis de soulever un problème quant au déblocage de fonds effectués par l'institution du micro crédit. Pour des raisons indépendantes à la volonté du bénéficiaire, le crédit demandé n'est pas décaissé au moment convenu. Ce crédit devrait financer un cycle bien déterminé d'une activité, cycle que les membres ne peuvent pas reculer. Un retard même une semaine ou quelques jours aura suffisamment d'impact quant au bon déroulement des activités.

Il est aussi important de souligner que les institutions de micro finance mutualistes sont à base des membres et de ce fait, les membres sont en même temps propriétaires de l'institution et ils méritent un respect de la part des opérateurs. Secondo, les membres sont en même temps les clients de l'institution car les non-membres ne pourront pas bénéficier du crédit. Le respect du client est donc très important pour la pérennisation du système.

2.7 Mise en place d'un dispositif complet et cohérent

Les activités agricoles nécessitent un effort et une qualité de gestion particulièrement importante. Nous pensons en particulier à des travaux agricoles mécanisés permettant de respecter strictement le calendrier cultural, à l'analyse de sols autorisant une définition précise des engrais adéquats et des quantités à utiliser, à la mise en place d'un dispositif complet et cohérent, en d'autres termes, à la réorganisation des activités agricoles.

Ce dispositif complet et cohérent est composé de trois éléments :

- un organisme commercial assurant en amont la vente d'intrants, de matériels et équipements de prestations de services et de conseils,
- un organisme de crédit assurant le financement approprié en montant et en durée des opérations commerciales,
- un organisme commercial en aval, acquéreur potentiel de la production, qui assure à l'exploitant, l'existence d'une demande stable et rémunératrice.

L'organisme commercial en amont doit adopter une démarche résolument axée sur la vente et non se contenter de distribuer. Il doit bien évidemment susciter la demande mais surtout veiller à répondre professionnellement aux besoins individuels spécifiques des acquéreurs potentiels.

L'organisme commercial en aval répond à la nécessité d'offrir aux exploitants l'assurance d'un débouché stable et rémunérateur sans lequel ils se montrent à juste titre réticents à engager des dépenses d'exploitation supplémentaires et, a fortiori, des investissements susceptibles d'améliorer leur productivité.

Le pivot de ce dispositif est le mécanisme de financement qui pourrait par ailleurs contribuer à générer des ressources financières destinées à la réalisation d'autres objectifs.

2.8 Affecter le crédit à son objet.

La pratique observée lors de notre descente a permis de comprendre que la plupart du temps une partie du crédit est destinée à financer une activité qui n'a rien avoir à son objet initial notamment la consommation journalière. Cette pratique diminue le montant destiné à financer le projet proprement dit et entraîne bien souvent des difficultés de remboursements le cas échéant. Cette situation nous amène à proposer une formation aux paysans leur expliquant les conséquences de la non-affectation du crédit à son

objet non seulement pour la personne concernée mais aussi pour l'institution et pour les autres membres du micro crédit. En effet, la pratique au sein de la micro finance exige que pour chaque type de crédit, les membres doivent assurer 95% du recouvrement. La non réalisation de cette condition due au non remboursement de l'un ou de quelques membres entraîne une suspension du crédit pour tous les membres désirant contracter un emprunt de ce genre.

Conclusion du chapitre

La modélisation de la situation des paysans agriculteurs a permis de mieux cerner les différentes variables qui interagissent et qui expliquent les différentes problématiques dégagées à partir de l'analyse du discours des enquêtés. Chacun des modèles exposés dans ce chapitre traite une problématique bien précise. Le modèle met également en relief les différentes variables expliquant la situation. Les différentes variables ne sont autres que les variables psychologiques, les variables sociologiques, les variables de situation, les variables économiques et au cœur du modèle se trouve l'emprunteur qui est le moteur de la vie de la société. Chacune des variables sus citées contient différentes facettes qui expliquent davantage la situation. Ces modèles donnent la représentation générale de la situation.

Conclusion de la deuxième partie.

La deuxième partie de cette thèse a fourni les détails de la pratique observée sur terrain. Les bénéficiaires du micro crédit sont formés par une population hétérogène allant du plus jeune au plus vieux. Cela permet d'identifier la pratique existante selon l'appartenance à telle ou telle génération. Les personnes âgées appartiennent à une génération qui considère les enfants comme représentant des fortunes et font tout pour leurs enfants. Ils ont un nombre d'enfants élevé et de ce fait une charge significative. A l'opposé, nous trouvons la catégorie des jeunes qui adoptent une attitude différente par rapport aux personnes âgées. Les jeunes ont moins d'enfants et ayant un niveau d'éducation assez élevé. Les femmes par contre sont caractérisées par leur faible participation dans la vie économique de la société. La plupart d'entre elles sont toutes des agriculteurs et font de l'agriculture comme activité et source principale de revenu.

De ce fait, les demandes du crédit de ces gens sont justifiées par les besoins dictés par l'exploitation agricole. Si les personnes âgées se contentent d'affecter le crédit à l'achat des matières premières agricoles ainsi qu'aux produits de premières nécessités pouvant répondre aux besoins quotidiens de leur famille. Les jeunes se démarquent en essayant de saisir les opportunités d'affaire et de s'y investir. Les femmes quant à elles, font des activités hors agricoles aidant ainsi leurs foyers à avoir une autre source de revenu malgré les différentes difficultés rencontrées pour s'adhérer au système de micro crédit.

La population étudiée a plusieurs façons de mesurer leur performance. Si les uns affichent une satisfaction plus ou moins subjective, qui généralement est une satisfaction d'ordre psychologique, les autres manifestent une satisfaction totale qui se manifeste à travers les différentes acquisitions des biens matériels : moyen de traction et de déplacement, acquisition de terrain et de maison etc.

Mais quelque soit la catégorie de la personne, un constat général est admis : les agriculteurs vivent dans un contexte de survie. Cette situation change tout car cela entraîne une attitude différente quant à leurs façons de penser, d'agir et de réagir de la population étudiée. Si d'une manière générale, le crédit vient pour assurer la période de soudure, nous observons quand même que les agriculteurs adoptent une stratégie visant le moyen et long terme. Cette vision à moyen et long terme permet de dire que les gens ont une attitude entrepreneuriale.

Bref, le micro crédit accordé aux agriculteurs engendrent deux types de comportement contradictoires chez les agriculteurs : une stratégie de repli ne visant que les besoins immédiats c'est-à-dire au jour le jour et une stratégie de capitalisation visant le moyen et long terme donnant ainsi un caractère entrepreneurial aux activités de l'agriculteur, malgré le contexte de survie dans lequel ils vivent.

CONCLUSION GENERALE

L'objectif principal de cette thèse est d'extraire la rationalité des agriculteurs bénéficiaires du micro crédit dans un contexte de survie. L'étude apporte effectivement une connaissance approfondie et définie sur la question.

Nous concluons donc cette thèse en abordant successivement le bilan et l'apport, les limites, les perspectives et les pistes possibles d'investigation.

1 Bilan et apport.

La présente thèse apporte une contribution à la fois théorique et empirique en intégrant le micro crédit à une approche entrepreneuriale exploratoire qualitative des cas des agriculteurs malgaches.

Les résultats des entrevues ont permis de relever des facteurs endogènes, interagissant les uns sur les autres prédisposant à la création et influant sur le démarrage des activités des agriculteurs.

Les agriculteurs malgaches n'ont pas toujours bénéficié du soutien et de l'appui des banques dans leurs activités au cours de l'histoire économique de Madagascar. Malgré la réforme entraînant la présence des institutions financières intermédiaires permettant aux exclus du système bancaire traditionnel d'accéder au crédit, les paysans, notamment les agriculteurs, sont toujours assaillis par toutes sortes de contraintes et souffrent de handicaps majeurs. La liste est longue et ne saurait pas exhaustive, engendrant notamment :

- le problème de titre de propriété,
- la saturation du marché local et le problème de commercialisation,

- la faible participation de la femme et les préjugés sur leur rôle et place dans la famille et l'économie,
- l'insuffisance de l'infrastructure,
- le taux élevé d'analphabète,
- la rareté des crédits d'investissement,
- la mentalité d'assisté.

C'est dans cet environnement presque hostile que certaines personnes, animées par la passion de s'en sortir, ont su et pu s'insérer dans le tissu économique en fructifiant leurs activités et développant ainsi des entreprises viables.

Lutter contre la pauvreté, pouvoir supporter les charges familiales constituent les principales raisons amenant les agriculteurs à demander du micro crédit.

Des activités de survie et des entreprises informelles coexistent et constituent le tissu économique du monde rural.

Pour parvenir à cet exploit, les agriculteurs ont dû braver maintes difficultés pour se lancer en affaires, en fonction du contexte et des valeurs socioculturelles auxquelles ils se réfèrent. En effet, si tout le monde évolue dans le même environnement, tout le monde ne se comporte pas de la même façon. Les gens sont redevables aux valeurs partagées et au contexte socio-historique de leurs familles et de leurs pays.

Si les différentes caractéristiques de l'entrepreneuriat de par le monde avancent la prise de risque, la maximisation du profit, la saisine des opportunités d'affaires, la création d'entreprise, etc., comme facteurs dominants l'entrepreneuriat ; ces facteurs ne sont pas très adaptés pour les gens en situation de survie. Pour ces derniers, le contexte de survie les oblige à satisfaire d'abord les besoins immédiats de la famille avant de se

lancer dans d'autres activités. La recherche de profit maximal n'est pas forcément leur objectif, nourrir la famille et assurer leur sécurité est avant tout leur préoccupation immédiate. Ainsi, le micro crédit obtenu sera, dans un premier temps, affecté à la survie de la famille et par la suite à son objet initial.

Malgré cette situation de survie, les agriculteurs adoptent quand même une attitude que l'on peut qualifier entrepreneuriale car ils osent se lancer dans des activités génératrices de revenus tout en essayant d'en tirer le maximum de profit, ils ne laissent pas filer les opportunités d'affaires qui s'offrent à eux et profitent les grands événements nationaux et religieux pour tirer le maximum de profit. Ils essaient d'avoir une stratégie d'achat à moyen et long terme en capitalisant le capital à travers des acquisitions des biens (terrain, maison, moyen de traction, et de déplacement, etc.) facilitant ainsi leur activité et améliorent leur niveau de vie.

Cette vision à moyen et long terme confère aux agriculteurs le profil d'un entrepreneur. Bien que différentes des attitudes souvent évoquées de la recherche adaptée surtout pour les gens en situation normale et vivant dans des pays développés, on peut conclure que les agriculteurs adoptent un comportement entrepreneurial quand à leurs façon de gérer le micro crédit.

En ce qui a trait à la méthode de recherche retenue dans cette thèse, la combinaison des méthodes qualitatives, d'Alceste et documentaires a permis d'identifier l'écheveau de l'entrepreneuriat dans un contexte de survie. Nous avons pris le parti d'avoir une approche inductive, en procédant principalement par des entrevues et en confrontant celles-ci à une revue de la littérature se rapportant au sujet.

Les répondants se sont exprimés sur le sens qu'ils donnent au micro crédit et aux activités entrepreneuriales. L'analyse de leurs discours issus des entrevues a aussi fourni des réponses à la question de recherche et facilite l'atteinte des objectifs fixés, à

savoir identifier et comprendre la logique de pensée, d'action et de réaction expliquant les comportements des agriculteurs.

A la question de savoir à quelle condition le micro crédit contribue-t-il au développement d'une entreprise agricole, les réponses pourraient se situer au niveau :

- de l'individu,
- des structures sociales,
- de l'action de l'organisme offrant du micro crédit,
- de la situation économique,
- du rôle de l'Etat.

Au niveau individuel, chacun en demandant du crédit, devrait se comporter comme un véritable entrepreneur. Pour ce faire, des changements devront être opérés au niveau des structures sociales. Cette structure gagnerait davantage en acceptant le rôle majeur que les femmes peuvent et devraient jouer au sein d'une économie donnée. Cette structure sociale devrait être renforcée par les différentes variables économiques donnant accès au titre de propriété et la recherche de débouchés.

L'organisme de micro finance ne devrait pas se contenter uniquement de la façon dont les clients vont rembourser correctement le prêt. Il gagnerait à s'impliquer davantage en se préoccupant de la façon dont les gens utilisent et gèrent le crédit. Cet accompagnement est à la fois bénéfique et pour les 'emprunteurs et pour le prêteur.

Les petites activités économiques nécessitent non seulement d'être accompagnées par des sources de financements adéquates, mais de plus, elles nécessitent que leurs entrepreneurs acceptent d'en assumer le risque croissant et les modifications dans la conduite et la gestion de l'activité.

L'Etat de son côté, devrait assumer son rôle de facilitateur et gagnerait à développer un partenariat Public Privé. Ce partenariat pourrait rendre les actions des uns et des autres cohérents et ferait disparaître les différentes sortes de concurrence qui, non

seulement nuisent à la bonne marche de l'organisme financier qui cherche à tirer son épingle du jeu mais aussi et surtout faire disparaître l'esprit d'assistanat, chez les bénéficiaires.

2 Tendances générales

Dans l'ensemble, les agriculteurs malgaches, adoptent en général les mêmes conceptions sur les affaires. Toutefois, malgré une grande ressemblance de point de vue des pays du monde, nous avons pu dévoiler quelques différences en ce qui concerne les priorités, les valeurs, les significations et les comportements, les caractéristiques entrepreneuriales des agriculteurs malgaches ne font l'ombre d'aucun doute.

3 Contribution de l'étude

Eu égard à tout ce qui précède, cette recherche contribue, de façon originale, à améliorer les connaissances sur le micro crédit et l'entrepreneuriat agricole, notamment l'entrepreneuriat dans un contexte de survie. En effet, une étude de ce type constitue, à notre connaissance, une première dans le contexte malgache. Les travaux réalisés ailleurs s'intéressent davantage à l'entrepreneuriat dans un cadre général plutôt que sur un contexte spécifique de survie comme les cas des agriculteurs malgaches.

Afin d'accélérer l'avènement d'une société dynamique et prospère, cette recherche empirique exploratoire a permis de faire quelques recommandations, notamment celles-ci :

- faciliter l'accès au micro crédit en facilitant l'accès au droit de propriété,
- Sensibiliser des paysans à la culture de crédit et de l'épargne,
- Inciter les paysans à accepter les changements,
- Investir dans des activités génératrices de revenus,
- Mettre en place un dispositif complet et cohérent,
- Affecter le crédit à son objet.

En mettant en exergue les facteurs socioculturels souvent occultés dans la lutte contre la pauvreté, cette recherche souhaite contribuer à la réflexion en cours sur la problématique de la pauvreté et à l'histoire de l'entrepreneuriat dans les groupes à travers les âges, les pays et les cultures.

3 Limites de la recherche

Les limites de la recherche tiennent à la nature même de l'objet de l'étude. Vouloir saisir la logique de la pensée, d'action et de réaction des bénéficiaires du micro crédit suppose avant tout que la recherche devrait recueillir, collecter des fragments de pensée conduisant à l'adoption de méthodes qualitatives. La méthode qualitative met l'accent sur la qualité de l'information sans trop se soucier de l'aspect quantitatif de la dite information. Une des limites de cette recherche réside donc dans le fait que l'échantillon, composé des bénéficiaires du micro crédit, n'est pas représentatif de la population ciblée. D'où le recours à la méthode Alceste pour avoir un aspect quantitatif au niveau du traitement des données. Mais comme il s'agit de s'appesantir plus sur la rationalité des paysans bénéficiaires du micro crédit, le volet qualitatif met en exergue les variables activées qui stimulent, bloquent ou freinent l'évolution des affaires des bénéficiaires du crédit en général, et de la population ciblée, en particulier. La recherche gagnerait davantage avec un échantillon plus large.

Une autre limite est liée au contexte actuel à Madagascar : les personnes livrent difficilement l'information sur leurs activités ou entreprises. Elles font preuve de peu de confiance à ceux qui leur posent des questions et l'utilisation d'un dictaphone pour les entrevues n'est pas bien ancrée dans le milieu entraînant ainsi des difficultés au niveau des collectes des informations sincères et fiables.

Malgré les limites décrites, la combinaison des méthodes employées a permis à la recherche d'offrir des connaissances utiles et d'ouvrir de nouvelles perspectives de recherches.

4 Perspectives et pistes de recherches.

La contribution de la thèse à l'amélioration des connaissances sur le micro crédit et l'entrepreneuriat au sein de la population malgache porte non seulement sur ce que les résultats montrent, mais aussi sur les nouvelles questions de recherches ou nouveau champ d'investigation qu'ils conduisent. Des pistes de recherches découlant du thème abordé que nous jugeons importantes méritent une réflexion plus poussée.

En fait, pour une meilleure compréhension du mécanisme du micro crédit et du phénomène entrepreneurial, la recherche devrait s'orienter vers une analyse approfondie des variables exposées aux modèles décrits dans cette thèse.

ANNEXE I : QUESTIONNAIRE

1. PRESENTATION ET HISTORIQUE DE L'ENTREPRISE :

Pourriez vous me raconter l'historique de votre entreprise/exploitation?

Questions de relance possible :

- Depuis quand êtes-vous dans l'entreprise ?
- Quelle est votre situation ?
- Avez-vous suivi des formations internes et avez-vous changé de fonction ? Si oui laquelle, par quels moyens ?
- Comment se passent vos relations avec la hiérarchie, avec les collègues ?
- Comment vivez-vous l'esprit d'équipe ?
- Aimerez-vous obtenir une autre fonction et par quels moyens?

2. SATISFACTION :

Comment voyez vous le résultat de votre entreprise depuis son démarrage jusqu'au moment où vous avez décidé de demander du micro-crédit?

Questions de relance possible :

- Etes-vous satisfait des conditions de travail dans votre entreprise ?
- Si l'entreprise venait à fermer les portes définitivement, que feriez-vous comme activité ?
- Par quels moyens pourriez-vous mettre en œuvre une activité nouvelle ?
- Est-ce que vous auriez recours au soutien de la famille pour développer une petite entreprise ?
- Le micro crédit est-il facile d'accès, utile pour tout le monde ?
- Comment accéder au micro crédit dans votre entreprise ?
- Y a t il une personne ou plusieurs personnes qui peuvent vous guider dans cette démarche ?

3. INFORMATION SUR LE MICRO-CREDIT :

A quel moment avez vous entendu parlé du micro-crédit?

Questions de relance possible :

- Savez-vous si l'entreprise vous propose des services de micro crédit ?
- A quel moment avez vous eu connaissance du micro-crédit ?
- Comment obtenir un micro crédit ?
- Quelles sont les conditions d'accès au micro crédit ?

- Dès votre entrée dans l'entreprise et jusqu'à ce jour, avez-vous eu recours à un micro-crédit ? Si oui pour quel projet ?
- Votre projet a-t-il été finalisé ? Si non, pour quelles raisons ?

4. ENVISAGER LE MICRO-CREDIT :

Quand est-ce que vous avez envisagé à intégrer le micro-crédit dans votre entreprise?

5. DECISION :

Qu'est ce qui vous a amené à demander ce crédit et quand?

Questions de relance possible :

- Comment demande t-on un micro crédit ?
- Depuis quand connaissez-vous le micro crédit ?
- L'avez-vous déjà utilisé ?
- Comment ?
- Pour quelle(s) raison(s) ?
- Qu'est ce qui vous a amené à demander un micro crédit?
- Actuellement, possédez-vous ce micro crédit ?

6. UTILISATION/

Comment avez vous utilisé le crédit qu'on vous a octroyé?

Questions de relance possible :

- Si oui : l'utilisez-vous pour un achat de machines, de grains, pour restaurer un bâtiment.... ?
- Si non : comment l'avez-vous utilisé : un achat de machine agricole, une toiture de bâtiment... ?
- L'avez-vous utilisé pour une entreprise familiale ?

7. REMBOURSEMENT :

Pourriez vous me raconter les problèmes rencontrés relatifs au remboursement de votre crédit ?

Questions de relance possible :

- A quel taux de remboursement ?
- Est-ce cher pour vous ?
- Avez-vous rencontré des difficultés de remboursement ?
- Pendant combien de temps vous avez remboursé ce micro crédit ?

- Pourriez vous me raconter les problèmes rencontrés relatifs au remboursement de votre crédit ?

8. EVALUATION :

Comment voyez vous le résultat obtenu?

Questions de relance possible :

- Pensez vous que vous y arriveriez sans le micro-crédit ?
- Si un autre projet devait se construire, comment demander un autre micro crédit ?
- Feriez-vous cette demande ?
- Est-ce difficile d'obtenir un micro crédit ?
 - a. Pensez vous que vous y arriverez sans le micro-crédit?
 - b. Si c'est à refaire, quelle est votre position?

9. ACCOMPAGNEMENT

Avez vous bénéficié de formation ou de conseil tout au long de votre projet?

Questions de relance possible :

- Avez vous bénéficié de formation ou de conseil tout au long de votre projet ?
- Auriez-vous préféré rencontrer une personne chez vous qui vous aide à affiner (à penser au mieux) votre projet ?
- Avez-vous d'autres conseils à nous proposer pour aider les personnes dans un projet de micro crédit ?

ANNEXE II : FICHE TECHNIQUE DESCRIPTIVE

--oOo--

INFORMATION GENERALE

- Nom :
- Prénoms :
- Age :
- Sexe :
 - MASCULIN
 - FEMININ
- SITUATION MATRIMONIALE :
- NIVEAU DE FORMATION :
- ENFANTS EN CHARGE :
- ENFANTS SCOLARISES :

DESCRIPTION DE L'EXPLOITATION

- *ACTIVITES PRINCIPALES :*
- Superficie cultivée :
- Technique utilisée :
- Rendement :
- Matériel utilisé :
- Employé :
- *AUTRES ACTIVITES :*

BUDGET D'EXPLOITATION

SITUATION DE MARCHÉ

- LES CLIENTS

- LES FOURNISSEURS

ANNEXE III : STATISTIQUE DESCRIPTIVE DE L'ECHANTILLON

n°	Sexe	Age (Ans)	Nombre d'enfants	Situation de famille	Fonction	Niveau d'éducation	Lieu ou Commune
1	Homme	82	14	marié	Fonctionnaire retraité	CEPE	Mahitsy
2	Homme	38	04	marié	Cultivateur	Terminale	Mahitsy
3	Homme	56	03	marié	Cultivateur	5ème	Ampanotokana
4	Homme	53	09	marié	Cultivateur	9ème	Ampanotokana
5	Homme	50	07	marié	Cultivateur	8ème	Ampanotokana
6	Homme	60	06	marié	Cultivateur	7ème	Mahitsy
7	Femme	40	03	mariée	Institutrice	terminale	Mahitsy
8	Femme	46	04	mariée	Cogérante Provenderie	2 ^{ème} année Médecine	Mahitsy
9	Femme	34	01	mariée	transporteur	Baccalauréat	Mahitsy
10	Homme	48	03	marié	transporteur	3ème	Mahitsy
11	Femme	36	03	mariée	Commerçante	Terminale	Mahitsy
12	Homme	38	04	marié	Cultivateur	6ème	Mahitsy
13	Homme	30	0	marié	Cultivateur	7ème	Ampanotokana
14	Femme	56	08	veuve	Cultivateur	4ème	Mahitsy
15	Femme	30	01	mariée	Institutrice	terminale	Mahitsy
16	Homme	50	04	marié	Cultivateur	terminale	Mahitsy
17	femme	50	04	mariée	Cultivateur	terminale	Mahitsy
18	Homme	41	04	marié	Epicier	3ème	Mahitsy

19	Homme	34	03	marié	Cultivateur	Baccalauréat	Mahitsy
20	Homme	29	03	marié	Cultivateur	6ème	Mahitsy
21	Homme	39	05	marié	Cultivateur	3ème	Mahitsy
22	Femme	40	02	mariée	couturière	3ème	Mahitsy
23	Femme	36	03	mariée	caissière	terminale	Mahitsy
24	Homme	64	08	marié	Cultivateur	3ème	Mahitsy
25	Homme	65	08	marié	Cultivateur	3ème	Mahitsy
26	Homme	50	03	marié	Cultivateur	seconde	Mahitsy
27	Homme	41	07	marié	Cultivateur	4ème	Mahitsy
28	Homme	56	10	marié	Cultivateur	5ème	Mahitsy
29	Homme	31	03	marié	Cultivateur	7ème	Ampanotokana
30	Femme	42	03	mariée	Bijoutière	terminale	Mahitsy
31	Homme	31	02	marié	Epicier	3ème	Andakana
32	Homme	55	05	marié	Cultivateur	Baccalauréat	Anosiala
33	Homme	56	04	marié	Cultivateur	8ème	Mahitsy
34	Femme	43	05	mariée	Cultivateur	7ème	Mahitsy
35	Homme	50	04	marié	Cultivateur	7ème	Mahitsy
36	Homme	60	07	Marié	Cultivateur	7ème	Mahitsy
37	homme	30	03	marié	Cultivateur	3ème	Mahitsy
38	homme	29	0	marié	Cultivateur	3ème	Mahitsy
39	Femme	27	03	mariée	gargottière	3ème	Mahitsy
40	Femme	25	02	mariée	Cultivateur	3ème	Mahitsy
41	Homme	39	03	marié	Cultivateur	1ère	Mahitsy
42	femme	40	05	marié	Cultivateur	3ème	Mahitsy
43	Femme	29	03	mariée	Cultivateur	terminale	Mahitsy
44	Homme	27	0	Célibataire	Cultivateur	Baccalauréat	Mahitsy

				e		t	
45	Homme	52	05	marié	Cultivateur	5ème	Mahitsy
46	Homme	35	03	marié	Epicier	3ème	Mahitsy
47	Homme	42	03	marié	Cultivateur	3ème	Mahitsy
48	Homme	38	04	marié	Cultivateur	3ème	Mahitsy
49	Homme	62	07	marié	Retraité de la commune	6ème	Mahitsy
50	Femme	55	03	mariée	Présidente d'une église	6ème	Mahitsy
51	Homme	66	07	marié	Cultivateur	3ème	Mahitsy
52	Homme	52	05	marié	Cultivateur	3ème	Mahitsy
53	Homme	23	0	célibataire	Etudiante	2 ^{ème} année gestion	Mahitsy
54	Homme	40	04	marié	Cultivateur	3ème	Mahitsy
55	Homme	46	05	marié	Cultivateur	6ème	Mahitsy
56	Homme	40	04	marié	Cultivateur	3ème	Mahitsy
57	Homme	34	03	marié	Cultivateur	3ème	Mahitsy
58	femme	30	02	mariée	Cultivateur	3ème	Mahitsy
59	Homme	55	06	marié	Cultivateur	3ème	Mahitsy
60	Homme	45	04	marié	fonctionnaire	7ème	Mahitsy

ANNEXE IV : RESUME D'ANALYSE**IMAGE**

55, Avenue Louis Bréguet
 Bât 7
 31400 Toulouse
 Tél. : (33) 05 61 54 61 00
 Fax : (33) 05 61 80 53 03

RESUME D'ANALYSE

Nom du corpus : cousin.txt
 Durée de traitement : 2 Min. et 3 Sec.
 Date : 27/03/06 à 22:52:56
 Nom du plan : cousin.pl

Nombre d'unités de contexte initiales (UCI) : 56
 Nombre d' occurrences des formes : 26183
 Nombre de formes distinctes : 2001
 Fréquence moyenne par forme : 13
 Nombre de hapax : 891

LISTE DES CLES ET VALEURS D'ANALYSE

	Clé.	Cat.	Indicateur	Val. d'Ana.	Catégorie
Grammaticale					
et adverb	A		Analysée	1	Adjectifs
en "ment"	B		Analysée	1	Adverbes
	C		Analysée	1	Couleurs
	D		Analysée	1	Mois/jour
Mesures	E		Analysée	1	Epoques/
	F		Analysée	1	Famille

pays	G	Analysée	1	Lieux,
Interjections	I	Supplémentaire	2	
Nombres	J	Supplémentaire	2	
chiffre	K	Éliminée	0	Nombres en
en majuscules	M	Supplémentaire	2	Mots
trouvés dans DICIN (si existe)	N	Analysée	1	Noms
	U	Analysée	1	Mots non
Prénoms	V	Analysée	1	Verbes
	W	Supplémentaire	2	
Formes non reconnues et fréquentes	X	Supplémentaire	2	
reconnues mais non codées	Y	Analysée	1	Formes
outils non classés	0	Supplémentaire	2	Mots
Verbes modaux (ou susceptibles de l'être)	1	Supplémentaire	2	
Marqueurs d'une modalisation (mots outils)	2	Supplémentaire	2	
Marqueurs d'une relation spatiale (mots outils)	3	Supplémentaire	2	
Marqueurs d'une relation temporelle (mots outils)	4	Supplémentaire	2	
Marqueurs d'une intensité (mots outils)	5	Supplémentaire	2	
Marqueurs d'une relation discursive (mots outils)	6	Supplémentaire	2	
Marqueurs de la personne (mots outils)	7	Supplémentaire	2	
Démonstratifs, indéfinis et relatifs (mots outils)	8	Supplémentaire	2	
Auxiliaires être et avoir (mots outils)	9	Supplémentaire	2	
reconnues		Analysée	1	Formes non

PROFIL DES CLASSES POUR LES VARIABLES

DANS LA CLASSE N° 1

Nombre d'u.c.e. : 82. (22.10 %)
 Nombre de mots analysés par uce : 10.59
 Nombre de mots sélectionnés : 112

<u>Identification</u> <u>Khi2</u>	<u>UCE Total Classées</u>	<u>UCE dans la Classe</u>
*E_10	8	6 13.29
*E_14	6	3 2.76
*E_23	3	2 3.49
*E_50	3	2 3.49
*E_60	3	2 3.49
*E_9	5	3 4.23

DANS LA CLASSE N° 2

Nombre d'u.c.e. : 48. (12.94 %)
 Nombre de mots analysés par uce : 10.29
 Nombre de mots sélectionnés : 70

<u>Identification</u> <u>Khi2</u>	<u>UCE Total Classées</u>	<u>UCE dans la Classe</u>
*E_20	10	3 2.66
*E_22	4	2 4.93
*E_26	5	2 3.30
*E_38	10	3 2.66
*E_39	5	2 3.30
*E_56	6	2 2.25

DANS LA CLASSE N° 3

Nombre d'u.c.e. : 108. (29.11 %)
 Nombre de mots analysés par uce : 12.69
 Nombre de mots sélectionnés : 112

<u>Identification</u> <u>Khi2</u>	<u>UCE Total Classées</u>	<u>UCE dans la Classe</u>
*E_12	5	3 2.34
*E_21	7	4 2.72

*E_32	7	4	2.72
*E_55	5	3	2.34
*E_58	3	2	2.07

DANS LA CLASSE N° 4

Nombre d'u.c.e.	:	50.	(13.48 %)
Nombre de mots analysés par uce	:	12.68	
Nombre de mots sélectionnés	:	73	

<u>Identification</u> <u>Khi2</u>	<u>UCE Total Classées</u>	<u>UCE dans la Classe</u>	
*E_1	3	2	7.34
*E_18	6	2	2.06
*E_34	6	2	2.06
*E_40	6	2	2.06
*E_51	6	2	2.06
*E_52	6	4	14.80
*E_6	6	2	2.06

DANS LA CLASSE N° 5

Nombre d'u.c.e.	:	83.	(22.37 %)
Nombre de mots analysés par uce	:	11.96	
Nombre de mots sélectionnés	:	91	

<u>Identification</u> <u>Khi2</u>	<u>UCE Total Classées</u>	<u>UCE dans la Classe</u>	
*E_11	6	3	2.68
*E_31	5	3	4.13
*E_36	16	7	4.40
*E_45	5	3	4.13
*E_46	7	5	9.89

CROISEMENT ENTRE LES CLASSES ET LES CLES

TABLEAU DES KHI2 (signés)

CATEGORIES GRAMMATICALES	CI 1	CI 2	CI 3	CI 4	CI 5
Adjectifs et adverbess	-22	9	2	8	-2
Adverbes en "ment"	-7	0	31	-4	-4
Mois/jour	-2	-5	-8	0	50
Epoques/ Mesures	-8	-5	12	0	3
Interjections	-16	-1	90	-5	-12
Nombres	-8	-5	0	2	21
Mots en majuscules	17	-5	-8	0	0
Noms	-18	0	7	11	0
Verbes	1	-9	-3	7	0
Formes reconnues mais non codées	-1	0	3	-4	1
Mots outils non classés	-6	0	0	1	4
Verbes modaux (ou susceptibles de l'être)	6	27	-13	-5	-1
Marqueurs d'une modalisation (mots outils)	25	12	-16	-8	-2
Marqueurs d'une relation spatiale (mots outils)	0	-4	9	0	-1
Marqueurs d'une relation temporelle (mots outils)	3	-2	-1	-1	1
Marqueurs d'une intensité (mots outils)	0	12	0	-2	0
Marqueurs d'une relation discursive (mots outils)	-1	0	1	0	0
Marqueurs de la personne (mots outils)	7	0	0	-1	-4
Démonstratifs, indéfinis et relatifs (mots outils)	5	0	-1	0	-1
Auxiliaires être et avoir (mots outils)	6	0	-9	-2	0

PROFIL POUR LES FORMES REDUITES

DANS LA CLASSE N°1

<u>Complètes</u>	<u>Khi2</u>	<u>Seuils Khi2</u>	<u>Clé Context.</u>	<u>Formes Réduites</u>	<u>Formes</u>
------------------	-------------	--------------------	---------------------	------------------------	---------------

106.34	[50.00,[9	membre+	membre(36), membres(11)
79.91	[50.00,[9	micro+	micro(34)
82.85	[50.00,[9	adhèr+er	adhère(9), adhérer(22)
55.89	[50.00,[9	entendre.	entendu(20), entendue(1)
41.16	[40.00,50.00 [8	devenir.	devenu(13), devenue(3)
49.76	[40.00,50.00 [8	parl+er	parler(22)
38.57	[30.00,40.00 [7	raison+	raison(11), raisons(1)
33.98	[30.00,40.00 [7	voir.	voir(4), vois(6), voit(1), voyons(1), vu(1)
25.15	[20.00,30.00 [6	institution+	
institution(7)				
21.49	[20.00,30.00 [6	peur+	peur(8)
11.74	[10.80,20.00 [5	crédit+	crédit(61), crédits(2)
12.88	[10.80,20.00 [5	fond+	fonds(12)
16.77	[10.80,20.00 [5	gens	gens(7)
14.25	[10.80,20.00 [5	projet+	projet(3), projets(1)
14.25	[10.80,20.00 [5	technicien+	
technicien(2),				techniciens(2)
19.56	[10.80,20.00 [5	aller.	alle(1), allons(2), va(6),

				vais(5), vont(1)
13.28	[10.80,20.00 [5	incit+er	incite(5)
17.86	[10.80,20.00 [5	intéresse+er	intéresse(1), intéresses(1)
17.86	[10.80,20.00 [5	sensib<	sensibiliser(3), sensibilisons(1)
11.85	[10.80,20.00 [5	suffis+ant	suffisante(1), suffisantes(1)

DANS LA CLASSE N°2

<u>Khi2</u>	<u>Seuils Khi2</u>	<u>Clé Context.</u>	<u>Formes Réduites</u>	<u>Formes</u>
134.94	[50.00,[9	satisfait+	satisfaite(10)
61.45	[50.00,[9	dire+	dire(11)
141.58	[50.00,[9	résultat+	résultat(23)
34.11	[30.00,40.00 [7	satisfaisant+	
20.35	[20.00,30.00 [6	augmentation+	
20.35	[20.00,30.00 [6	machin+16	machine(3)
25.31	[20.00,30.00 [6	maison+	maison(12)

25.66	[20.00,30.00 [6	obtenir.	obtenir(1), obtenu(10), obtenue(1), obtient(1)
20.35	[20.00,30.00 [6	télé	tele(3)
13.83	[10.80,20.00 [5	prochain+	prochaine(3)
13.83 bicyclettes(3)	[10.80,20.00 [5	bicyclette+	
14.87	[10.80,20.00 [5	compte+	compte(5)
12.51	[10.80,20.00 [5	garantie+	garantie(5), garanties(5)
13.83	[10.80,20.00 [5	profit+	profit(2), profits(1)
17.74	[10.80,20.00 [5	terrain+	terrain(8), terrains(1)
12.53	[10.80,20.00 [5	titre+	titre(5), titres(1)
12.61	[10.80,20.00 [5	vie+	vie(6), vies(2)
14.09	[10.80,20.00 [5	améliorer	améliore(2), améliore(1), améliores(4)
	[10.80,20.00 [5	palp+er	palpable(2)
13.83 considérable(3)	[10.80,20.00 [5	considéra+ble	

DANS LA CLASSE N°3

<u>Khi2</u> <u>Complètes</u>	<u>Seuils Khi2</u>	<u>Clé Context.</u>	<u>Formes Réduites</u>	<u>Formes</u>
---------------------------------	--------------------	---------------------	------------------------	---------------

71.73	[50.00,[9	an+	an(53), ans(33)
59.64	[50.00,[9	marche+	marche(27)
73.12	[50.00,[9	tomate+	tomate(5), tomates(49)
64.08	[50.00,[9	tonne+	tonne(13), tonnes(50)
124.52	[50.00,[cultivais(1),	9	cultiv+er	cultive(32), cultivée(4), cultiver(19), cultivons(30)
64.27	[50.00,[9	vendre.	vend(2), vendions(1), vendons(21), vendre(12), vends(6)
40.77	[50.00,[9	rizière+	rizière(17), rizières(30)
40.77	[40.00,50.00 [8	riz	riz(29)
40.96	[40.00,50.00 [8	Commenc+er	commence(25)
40.62	[40.00,50.00 [8	Mahitsy	Mahitsy(20)
33.99	[30.00,40.00 [production(25),	7	producti+f	productions(5)
36.16	[30.00,40.00 [7	caisse+	caisse(11), caisses(15)
31.16	[30.00,40.00 [7	culture+	culture(16), cultures(4)
35.36	[30.00,40.00 [7	haricot+	haricot(4), haricots(14)
39.13	[30.00,40.00 [7	saison+	saison(17)

31.48	[30.00,40.00 [7	annuel	annuel(4), annuelle(10), annuellement(2), annuelles(4)
23.87	[20.00,30.00 [6	année+	année(34), années(11)
25.03	[20.00,30.00 [6	source+	source(5), sources(5)
21.65	[20.00,30.00 [6	donner	donnant(1), donne(12), donnent(3), donnes(1)
22.46	[20.00,30.00 [6	consommation	consommation(7), consommations(2)

DANS LA CLASSE N°4

<u>Khi2</u> <u>Complètes</u>	<u>Seuils Khi2</u>	<u>Clé Context.</u>	<u>Formes Réduites</u>	<u>Formes</u>
93.40	[50.00,[9	main+	main(2), mains(12)
58.47	[50.00,[9	salaire+	salaires(11)
65.02	[50.00,[9	subvenir.	subvenir(11)
86.49	[50.00,[9	œuvre+	œuvre(5), œuvres(8)
44.46	[40.00,50.00 [8	partie+	partie(20)
44.98	[40.00,50.00 [8	quotidien+	quotidiens(8)
41.73	[40.00,50.00 [8	engrais	engrais(15)

31.93	[30.00,40.00 [7	achat+	achat(5), achats(1)
36.40	[30.00,40.00 [7	besoin+	besoins(13)
32.54	[30.00,40.00 [7	paiement+	paiement(3), paiements(2)
37.16	[30.00,40.00 [7	permis	permis(17)
36.71	[30.00,40.00 [7	achet+er	achète(9), acheter(25), achetons(2)
33.88	[30.00,40.00 [7	pa+yer	paye(1), payée(1), payer(10)
39.07	[30.00,40.00 [7	utilis+er	utilise(12), utilisée(2), utilises(3)
20.55	[20.00,30.00 [6	chair+	chair(5), chairs(1)
25.52	[20.00,30.00 [6	repiqu+er	repiquent(3)
repiquage(2),				
22.38	[20.00,30.00 [6	rizicole+	rizicole(7)
19.23	[10.80,20.00 [5	agricole+	agricole(4)
	[10.80,20.00 [5	vendable+	vendable(2)
19.23	[10.80,20.00 [5	femme+	femmes(4)

DANS LA CLASSE N°5

Khi2 **Seuils Khi2** **Clé Context.** **Formes Réduites** **Formes**
Complètes

82.66	[50.00,[9	mois	mois(80)
71.38	[50.00,[9	taux	taux(43)
170.50	[50.00,[remboursable(1),	9	rembours+er	rembourse(29), remboursement(39), remboursements(1), rembourser(31), rembourseriez(1)
53.30	[50.00,[9	problem<	problem(36)
47.59	[40.00,50.00 [8	durée+	durée(19)
31.32	[30.00,40.00 [7	intérêt+	intérêt(24)
39.33	[30.00,40.00 [7	temps	temps(21)
24.76	[20.00,30.00 [6	juin+	juin(10)
23.50	[20.00,30.00 [6	dette+	dette(3), dettes(5)
16.48	[10.80,20.00 [5	avril+	avril(6)
13.05	[10.80,20.00 [5	échéance+	échéance(5)
17.03	[10.80,20.00 [5	retard+	retard(11)
19.11	[10.80,20.00 [5	stock+er	stock(12), stocker(1), stocks(1)
13.04	[10.80,20.00 [5	accuse+	accuse(6)
15.78	[10.80,20.00 [5	ar	ar(63)
9.89	[6.63,10.80 [4	abordable+	abordable(5)

	[6.63,10.80 [4	dur+	dur(1), dure(1)
10.49	[6.63,10.80 [4	ferme+	ferme(1), fermes(2)
6.76	[6.63,10.80 [4	nouveau+	nouveau(7)
10.42	[6.63,10.80 [4	mai	mai(6)

PROFIL DES CLASSES POUR LES U.C.E

DANS LA CLASSE N° 1

N°UCE	KHI2	Unité de Contexte	Elémentaire
163	33	avant cela, j' ai déjà entendu parler de CECAM mais je ne m' y suis pas suffisamment d' argent et je ne vois pas pourquoi vais je s' y adhérer	
391	30	je suis parmi les cinquante premiers membres qui étaient a l' origine du CECAM. A l' époque, les techniciens du CECAM sont venus ici pour sensibiliser les gens au micro crédit et je suis parmi les premiers intéressés car j' ai pense que cela va résoudre enfin nos problèmes de fonds surtout pour la riziculture	
97	27	cela fait longtemps que nous avons entendu parler du micro crédit car au début de nos activités, nous n' avons pas suffisamment d' argent et nous avons demande de crédit auprès de l' OTIV, institution de finance , c' était en 2001.	
572	27	j' ai entendu parler du micro crédit en 2000 mais j' y suis membre seulement depuis cette année 2005. avant non seulement je n' ai pas eu suffisamment d' information là-dessus mais je ne vois pas pourquoi vais je m' y adhérer il n' y a pas de raison	

580 27 000 et cette année a ar 2000 voire ar 600. j' ai **entendu parler** du **micro** **crédit** depuis 1998 mais c'est en 2003 qu' on est **devenu membre**. on aurait bien-être **membre** un peu plutôt mais on ne savait pas exactement ce que on veut y **faire**. en **fait**, c'est un collègue de mon **mari** qui l' a **pousse** a s' y **adhérer** et il m' a **demande** de s' y intégrer a mon nom.

130 24 c'est en 1998 que j' ai **entendue parler** pour la **première** fois du **micro** **crédit** a-travers de l' OTIV, **institution** de **micro finance** mutualiste. cela **fait** au mois vingt fois, 20, que j' ai **emprunte** auprès de l' OTIV.

361 24 en 2004, je suis **devenu membre** du CECAM. j' ai déjà **entendu parler** du **micro crédit** avant mais je ne **vois** pas quel est l' intérêt d cela pour moi et je ne suis pas **intéresse**

508 24 je ne suis pas **membre** du **micro crédit** parce que nous n' avons pas de **projet** et je ne **vois** pas pourquoi **vais** je m' y **adhérer** en plus mon revenu me suffit pour le **moment**

DANS LA CLASSE N° 2

N°UCE KHI2 Unité de Contexte Elémentaire

404 56 on peut **dire** que je suis **satisfaite** du **résultat** car comme je disais tout-à-l'heure, j' ai pu acheter des **bicyclettes**, une **tele**, des **charrettes** et nos vis se sont **améliorées**

134 42 puis en 2002, il y avait la crise politique et c'est **fini** le crédit durant cette année. je suis **satisfaite** du **résultat obtenu** car avec ces crédit j' ai pu acheter du **terrain** et **construire** de **maison**

178 42 je suis en général **satisfaite** du **résultat obtenu** mais je-pense que si on résout le problème relatif aux **garanties** nous pouvons faire des investissements **considérable** car nous avons tous de terrais or ces **terrains** ne sont pas **titres** et ne/

90 40 malgré tout cela, je peux **dire** que la CECAM nous a beaucoup **aide** et a **change** notre **vie**. je suis **satisfaite** du **résultat** d' ensemble.

sans ce terrain bref, micro crédit, je vous assure, je n' ai pas eu de maison, de nos vies ne se sont pas améliorées si vite.

270 35 CECAM. j' ai fourni notre vie s' est beaucoup améliorée grâce au crédit du seul des bœufs et des charrettes tous les ans a titre de garanties. le problème avec la CECAM c'est que des fois le blocage de fonds accuse un retard et cela affecte le début des travaux et perturbe le calendrier culturel

315 33 non seulement je suis satisfait du résultat obtenu car avec ces profits deux bicyclettes nos besoins quotidiens soient couverts mais nous avons pu acheter trouve que servant de moyens de locomotions pour nos déplacements et je c'est satisfaisant

19 29 on nous demande le taux de 3%est abordable a mon avis. A titre de garantie, on une garantie comme la tele, la machine et tout autre matériel qu' possède jusqu' à concurrence de 150 du montant demande.

386 29 satisfait du résultat j' ai fourni deux bœufs pour les garanties. je suis car quand on a des fonds on peut respecter le calendrier culturel et toutes les dépenses sont assurées par ce crédit et on voit bien-que on est tranquille

DANS LA CLASSE N° 3

N°UCE KHI2 Unité de Contexte Élémentaire

551 44 n' avions je cultive nos terres depuis 20 ans maintenant; avant nous élevons que 01 ha mais actuellement nous avons 3. 5 ha de rizières. nous culture 500 têtes de poules pondeuses et nous cultivons également de tonnes de contre saison comme les tomates. nous obtenons annuellement 10 de paddy, 100 caisses de tomates

261 43 surtout je cultive de riz, de culture de contre saison: haricot, t de tomates et cela depuis que j' ai arrêté l' école il y a 50 ans de cela. nos rizières mesurent 1, 5 ha et produisent 4tonnes de paddy par an. quant aux tomates pendant l' hiver, notre production s' élève

- a
250 caisses par an
- 432 43 nos principales activités c'est cette gargotes. nous vendons de la soupe. mais nous cultivons également du riz et des cultures de contre saison: haricots, mais, manioc. et c'est le complément de notre ressources. nous cultivons 0. 5 ha de rizière et cela nous donne 09 sacs de paddy a 70 kg le sac
- 304 41 nous cultivons de riz et aussi de culture de contre saison: tomates, haricots, etc. depuis que j' ai quitte l' école. nos rizières de 1 ha nous donnent 03 tonnes de paddy par an et nous vendons à peu près 700 kg par an a ar 500 le kilo
- 57 40 nous cultivons également des tomates, des haricots, des mais. cette année, la production de tomates s' élèvent a cent, 100, caisses mais le prix a chute de ar 10. 000 a ar 1. 000 et cela nous a beaucoup affecte. parmi les 5. 000 kg de production de paddy, 1. 000 kg sont vendus au marche de Mahitsy l' année dernière a ar 500 le kilo
- 296 37 avant de s' adhérer au CECAM, la production s' élevait a 2, 5 tonnes par an et cela constitue nos principales sources de revenus. nous cultivons également de culture de contre saison notamment des tomates que nous vendons au marche a ar 4. 000 cette année contre ar 15. 000
- 489 37 j' ai commence a cultiver 0. 5 ha de rizière il y a trente ans de cela et actuellement nous cultivons 3 ha et cela nous donne 9 tonnes par an. nous cultivons également de culture de contre saison: haricot, manioc et surtout de tomates. nous avons quatre bœufs et 40 porcs et surtout des poules pondeuses, 1000 têtes
- 359 35 j' ai commence a cultiver du riz en 1972. A l' époque, on a cultivate actuellement 01 ha et cela nous apporte 3 tonnes de paddy depuis. rizières surtout ces deux dernières années, nous cultivons 3a 4 ha de nous ne et cela nous donne a peu près 5 tonnes, je ne sais pas trop car mesurons pas la production on les stocke et c'est tout.

DANS LA CLASSE N° 4

N°UCE KHI2 Unité de Contexte Elémentaire

- 401 54 en même temps, j'ai demande ar 400. 000 pour notre exploitation rizicole. j'ai achète des engrais avec et une partie assure les paiements de location de hereses et des bœufs ainsi que les salaires des main d' œuvres agricole, repiquage et tout.
- 546 46 en décembre 2004, nous avons demande ar 400. 000 mais compte-tenu des garanties que nous avons entre nos mains la CECAM nous a accorde ar 300. 000 a 3 M le taux et a rembourser au-bout de sept mois. ce crédit m' a permis de payer les dépenses relatives à nos travaux et subvenir en partie a nos besoins quotidiens
- 75 44 en 2005, nous avons acheté de semences, des engrais, une partie nous a permis de payer les charges d' exploitation liées au cycle cultural, main d' œuvre, et nous avons aussi acheté des porcs avec.
- 184 43 j'ai acheté cent, 100, kilos des engrais avec la partie de ce crédit et une partie m' a permis d' honorer les salaires des mains d' œuvres pour les labours, les repiquages, etc.
- 267 34 l' argent m' a permis d' acheter des engrais pour la riziculture ainsi que le paiement d' une partie des salaires des femmes qui repiquent nos rizières. et tous les ans, j' augmente petit a petit mes crédits et en 2005, j' ai fait un crédit de ar 600. 000 pour assurer nos dépenses et louer des rizières.
- 5 29 le crédit a été utilisé pour acheter des paddy, élever des vers soie, et pour subvenir les besoins quotidiens en 2005. pourtant en 2004, j'ai acheté 50 têtes de poulet de chair qui sont vendable après 45 jours.
- 373 29 000 a 3%le taux d' intérêt et toujours pendant six mois. ces deux crédits nous ont permis d'année en année a acheter des engrais, de payer les salaires des femmes qui repiquent nos rizières et aussi a payer les hereses pour les hersages car nous n' en avons pas et on loue

593 26 le crédit a été **utilisé** pour **acheter** des paddy, élever des vers **soie**, et pour **subvenir** les **besoins quotidiens** en 2005. pourtant en 2004, j' ai **acheté** 70 têtes de **poulet** de **chair** qui sont **vendable** après 45 jours.

DANS LA CLASSE N° 5

N°UCE KHI2 Unité de Contexte Élémentaire

48 33 le crédit sera **rembourse** au **mois** de **juin** a 3 le **taux** d' **intérêt**. le premier versement est effectue au **mois** de **mai** soit environ **ar** 300. 000 et les **restes** au **mois** de **juin**. je n' ai jamais eu de **problème** de **remboursement** jusqu' à présent.

100 29 et c'est cette provenderie qui **assure** le **remboursement** de nos **dettes** envers ces organismes. la **durée** du **prêt** est de huit **mois** a 3 le **taux** d' **insert** et nous avons **rembourse** a **temps** sans **problème**

65 27 500. la **durée** du **prêt** est de sept **mois**, **novembre** au **juin**, a le **remboursement** se fait en deux **temps** au **mois** de **mai** et **juin**. ce **taux** d' **insert** est **abordable** a mon avis car ici a la campagne si vous empruntez **ar** 100. 000, vous payez dans une **semaine** **ar** 4.

210 21 la **durée** du **remboursement** est toujours de six **mois** et le **taux** d' **insert** **reste** le même pour chaque crédit a 3%le **mois**. jusqu' à ce jour, nous avons pu **rembourser** a **temps** sans **problème** nos **dettes**

21 20 la **durée** de **prêt** est de six, 06, **mois**. et pour ce dernier **prêt contracte** au moie de **novembre**, je commence a **rembourse** a partir du **mois** de février 2006 jusqu' au **mois** d' **avril**

86 20 la **durée** du **prêt** est de sept **mois** en général a 3 le **taux**. le **remboursement** se fait en deux **temps** en **mai** et en **juin**. il y avait un moment ou j' ai eu de **problème** de **remboursement** car les poulets de chair que j' ai **acheté** le crédit sont tous atteint par une **maladie** contagieuse et mortelle et je n' avais même pas un poulet vivant.

231 20 pas de problème de remboursement cette fois ci. je trouve que la durée est trop courte pour le remboursement mais le taux est abordable. si vous élevez du porc il vous faut huit mois pour dégager de bénéfice or la durée du crédit est de six mois donc on doit trouver de l'argent pour-que le remboursement ne soit pas en retard et c'est dur

503 20 j' ai eu un problème quant au remboursement de ce crédit car on a accuse un certain retard du a une maladie qui m' a eu en-cours de route. je suis pénalisée et il fallait attendre au mois deux mois avant de pouvoir a nouveau emprunter sans parler du fait qu' on a paye plus-de insert que prévu.

SEGMENTS REPETES DANS LE CORPUS

Fréquences Segments Répétés

85	je ai
73	nous avons
61	a ar
58	cette année+
43	et c'est
32	je suis
29	cela fait
27	ce crédit+
27	a peu près
26	et cela
25	je ne
22	six mois
22	je ai demandé+er ar
21	tous an+
21	et je
21	a ar kilo+
20	par an+
20	a taux intérêt+
19	ainsi qu+
18	ce était

CALCUL DES SEGMENTS REPETES PAR CLASSE

DANS LA CLASSE N° 1

Fréquences	Segments Répétés
12	je ai

9	cela fait
6	c'est qu+
6	se y adhe+er
6	nous avons
6	me a
6	micro+ crédit+
5	ce était
5	je me suis
5	a se y adhère+er
4	on a
4	cette année+
4	nous sommes
4	nos dépense+
4	mon mari+
4	je suis
4	je ne
4	mais je ne
4	jusqu+ à present
4	et nous avons

DANS LA CLASSE N° 2

Fréquences	Segments Répétés
7	je suis
6	nous avons
4	je suis satisfait+ résultat+ obtenir. car
4	je ai fourn+ir
4	je ne
4	et c'est
4	et cela
3	qu+ je
3	on est
3	on ne
3	c'est qu+
3	cette année+
3	mon avis
3	je suis satisfait+ résultat+ car
3	je suis satisfait+
3	et a
3	taux intérêt+ est
2	deux bœuf+
2	tout cela
2	qu+ on

DANS LA CLASSE N° 3

Fréquences	Segments Répétés
29	a ar
24	nous avons
17	cette année+
16	tonne+ par an+
15	culture+ contre saison+
14	nous cultiv+er

14	a peu près
12	et c'est
11	ha rizière+
11	je cultiv+er
11	a ar kilo+
10	je ai
9	nous vendre.
8	par an+
8	poule+ pondeuse+
8	marche+ Mahitsy
7	cela fait
7	je me suis
7	ainsi qu+
7	tonne+ paddy par an+

DANS LA CLASSE N° 4

Fréquences	Segments Répétés
13	main+ œuvre+
6	cette année+
6	ces crédit+
6	nous avons
6	a nos besoin+ quotidien+
6	poulet+ chair+
5	sept mois
5	tous an+
5	ce crédit+
5	je ai
4	me a permis
4	je ai achet+er
4	pour riziculture+
4	ainsi qu+
4	a nos besoin+
4	a ar
4	utilis+er pour
4	crédit+ a été
3	six mois
3	cette somme+

DANS LA CLASSE N° 5

Fréquences	Segments Répétés
22	je ai
12	sans problème<
11	nous avons
10	a taux intérêt+
9	je ai stock+er
9	et c'est
9	a taux
8	six mois
8	sept mois
8	pour achet+er
7	rembours+er a temps

6	cette année+
6	je ai achet+er
6	jusqu+ à présent
6	a ar
6	a rembours+er au-bout
6	a rembours+er
5	en et
5	ce crédit+
5	assur< rembours+er

ANNEXE V : RESULTAT DETAILLE

 * Logiciel ALCESTE (4.5 - 01/10/99) *

Plan de l'analyse :cousin.pl ; Date : 27/ 3/06; Heure : 22:52:56

C:\Program Files\Alceste\Cousin\&&_0\
 cousin.txt

```

ET 1 1 1 1
A  1 1 1
B  1 1 1
C  1 1 1
D  1 1 1 0 0
A1  1  0  0
A2  3  0
A3  1  1  0
B1  0  4  0  1  1  0  1  1  0
B2  2  2  0  0  0  0  0  0
B3 10  4  1  1  0  0  0  0  0  0
C1  0 121
C2  0  2
C3  0  0  1  1  1  2
D1  0  2  2
D2  0
D3  5  a  2
D4  1 -2  1
D5  0  0

```

 A1: Lecture du corpus

A12 : Traitement des fins de ligne du corpus :
 N° marque de la fin de ligne :

Nombre de lignes étoilées : 56

 A2: Calcul du dictionnaire

Nombre de formes distinctes	:	2001
Nombre d'occurrences	:	26183
Fréquence moyenne par forme	:	13
Nombre de hapax	:	891
Fréquence maximum d'une forme	:	1145

77.06% des formes de fréq. <	6 recouvrent	11.34% des occur.;
88.11% des formes de fréq. <	17 recouvrent	20.25% des occur.;
93.30% des formes de fréq. <	34 recouvrent	30.11% des occur.;
96.25% des formes de fréq. <	62 recouvrent	40.37% des occur.;
97.85% des formes de fréq. <	111 recouvrent	50.21% des occur.;
98.70% des formes de fréq. <	199 recouvrent	60.54% des occur.;
99.25% des formes de fréq. <	290 recouvrent	71.05% des occur.;
99.65% des formes de fréq. <	429 recouvrent	81.57% des occur.;

99.90% des formes de fréq. < 847 recouvrent 91.98% des occur. ;
 100.00% des formes de fréq. < 1145 recouvrent 100.00% des occur. ;

 A3 : Liste des clés et valeurs d'analyse (ALC_CLE) :

A 1 Adjectifs et adverbes
 B 1 Adverbes en "ment"
 C 1 Couleurs
 D 1 Mois/jour
 E 1 Epoques/ Mesures
 F 1 Famille
 G 1 Lieux, pays
 I 2 Interjections
 J 2 Nombres
 K 0 Nombres en chiffre
 M 2 Mots en majuscules
 N 1 Noms
 U 1 Mots non trouvés dans DICIN (si existe)
 V 1 Verbes
 W 2 Prénoms
 X 2 Formes non reconnues et fréquentes
 Y 1 Formes reconnues mais non codées
 0 2 Mots outils non classés
 1 2 Verbes modaux (ou susceptibles de l'être)
 2 2 Marqueurs d'une modalisation (mots outils)
 3 2 Marqueurs d'une relation spatiale (mots outils)
 4 2 Marqueurs d'une relation temporelle (mots outils)
 5 2 Marqueurs d'une intensité (mots outils)
 6 2 Marqueurs d'une relation discursive (mots outils)
 7 2 Marqueurs de la personne (mots outils)
 8 2 Démonstratifs, indéfinis et relatifs (mots outils)
 9 2 Auxiliaires être et avoir (mots outils)
 1 Formes non reconnues

A34 : Fréquence maximale d'un mot analysé : 3000

Nombre de mots analysés	:	1053	
Nombre de mots supplémentaires de type "r"	:	295	
Nombre de mots supplémentaires de type "s"	:	56	
Nombre d'occurrences retenues	:	20700	
Moyenne par mot	:	14.568990	
Nombre d'occurrences analysables (fréq.> 3)	:	7602 soit	38.708690%
Nombre d'occurrences supplémentaires	:	12037	
Nombre d'occurrences hors fenêtre fréquence	:	1061	

 B1: Sélection des uce et calcul des données

B11: Le nom du dossier des résultats est &&_0
 B12: Fréquence minimum d'un "mot" analysé : 4
 B13: Fréquence maximum d'un "mot" retenu : 9999
 B14: Fréquence minimum d'un "mot étoilé" : 1
 B15: Code de fin d'U.C.E. : 1

```

B16: Nombre d'occurrences par U.C.E.      :      30
B17: Elimination des U.C.E. de longueur   <      0

Fréquence minimum finale d'un "mot" analysé :      4
Fréquence minimum finale d'un "mot étoilé"  :      1

Nombre de mots analysés                    :      346
Nombre de mots supplémentaires de type "r" :      191
Nombre total de mots                      :      537
Nombre de mots supplémentaires de type "s" :      56
Nombre de lignes de B1_DICB               :      593

Nombre d'occurrences analysées            :      7602

Nombre d'u.c.i.                           :      56
Nombre moyen de "mots" analysés / u.c.e.  :     12.776470
Nombre d'u.c.e.                           :      595
Nombre d'u.c.e. sélectionnées             :      595
100.00% des u.c.e. sont sélectionnées
Nombre de couples                          :     17137

```

```

-----
B2: Calcul de DONN.1
-----

```

```

Nombre de mots par unité de contexte      :      11
Nombre d'unités de contexte               :      462

```

```

-----
B2: Calcul de DONN.2
-----

```

```

Nombre de mots par unité de contexte      :      13
Nombre d'unités de contexte               :      410

```

```

-----
B3: Classification descendante hiérarchique de DONN.1
-----

```

```

Elimination des mots de fréquence > 3000 et < 4
  0 mots éliminés au hasard soit .00 % de la fenêtre
Nombre d'items analysables              :      289
Nombre d'unités de contexte              :      462
Nombre de "1"                           :     6630

```

```

-----
B3: Classification descendante hiérarchique de DONN.2
-----

```

```

Elimination des mots de fréquence > 3000 et < 4
  0 mots éliminés au hasard soit .00 % de la fenêtre
Nombre d'items analysables              :      285
Nombre d'unités de contexte              :      410
Nombre de "1"                           :     6556

```

 Cl: intersection des classes

Nom du dossier traité C:\Program Files\Alceste\Cousin\&&_0\
 Suffixe de l'analyse :121
 Date de l'analyse :27/ 3/**
 Intersection des classes RCDH1 et RCDH2

Nombre minimum d'uce par classe : 30

DONN.1 Nombre de mots par uc : 11
 Nombre d'uc : 462

DONN.2 Nombre de mots par uc : 13
 Nombre d'uc : 410

371 u.c.e classées sur 595 soit 62.35 %

Nombre d'u.c.e. distribuées: 498

Tableau croisant les deux partitions :

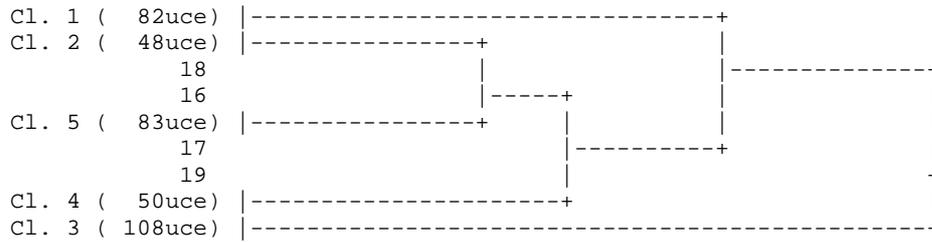
RCDH1 * RCDH2						
classe *		1	2	3	4	5
poids *		103	85	139	68	103
1 133 *		82	21	25	4	1
2 74 *		10	48	1	6	9
3 116 *		3	1	108	1	3
4 66 *		1	5	3	50	7
5 109 *		7	10	2	7	83

Tableau des chi2 (signés) :

RCDH1 * RCDH2						
classe *		1	2	3	4	5
poids *		103	85	139	68	103
1 133 *		185	0	-7	-17	-43
2 74 *		-2	140	-30	-2	-3
3 116 *		-30	-28	319	-20	-30
4 66 *		-17	-4	-20	248	-4
5 109 *		-17	-6	-47	-6	261

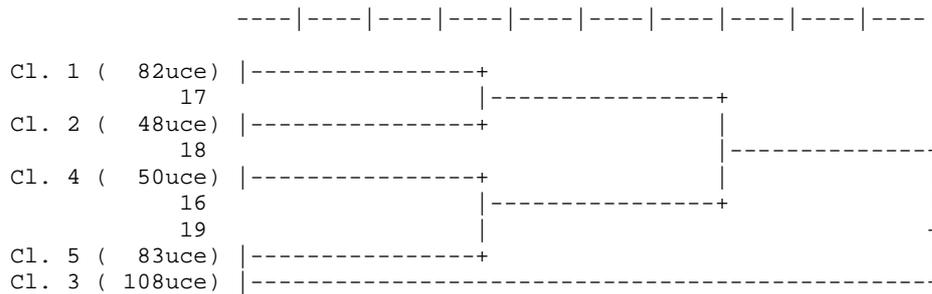
Classification Descendante Hiérarchique...
 Dendrogramme des classes stables (à partir de B3_rcdh1) :

----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|



Classification Descendante Hiérarchique...

Dendrogramme des classes stables (à partir de B3_rcdh2) :



 C2: profil des classes

Chi2 minimum pour la sélection d'un mot	:	2.00
Nombre de mots (formes réduites)	:	537
Nombre de mots analysés	:	346
Nombre de mots "hors-corpus"	:	56
Nombre de classes	:	5

371 u.c.e. classées soit 62.352940%

Nombre de "1" analysés	:	4360
Nombre de "1" suppl. ("r")	:	5671

Distribution des u.c.e. par classe...

1eme classe :	82. u.c.e.	868. "1" analysés ;	1493. "1" suppl..
2eme classe :	48. u.c.e.	494. "1" analysés ;	757. "1" suppl..
3eme classe :	108. u.c.e.	1371. "1" analysés ;	1509. "1" suppl..
4eme classe :	50. u.c.e.	634. "1" analysés ;	641. "1" suppl..
5eme classe :	83. u.c.e.	993. "1" analysés ;	1271. "1" suppl..

 Classe n° 1 => Contexte A

Nombre d'u.c.e.	:	82. soit : 22.10 %
Nombre de "uns" (a+r)	:	2361. soit : 23.54 %
Nombre de mots analysés par uce	:	10.59

num	effectifs		pourc.	chi2	identification
9	3.	5.	60.00	4.23	A décide+
11	6.	10.	60.00	8.57	A difficile+
14	2.	3.	66.67	3.49	A élu+
20	3.	4.	75.00	6.57	A nécessaire+
24	5.	11.	45.45	3.59	A premier+
55	15.	36.	41.67	8.86	N argent
74	3.	3.	100.00	10.66	N comite+
77	48.	156.	30.77	11.74	N crédit+
82	10.	29.	34.48	2.80	N dépense+
84	3.	3.	100.00	10.66	N devenir+
85	3.	6.	50.00	2.76	N difficulté+
97	3.	3.	100.00	10.66	N épargne+
105	4.	5.	80.00	9.87	N finance+
108	12.	23.	52.17	12.88	N fond+
110	6.	7.	85.71	16.77	N gens
114	7.	7.	100.00	25.15	N institution+
124	4.	5.	80.00	9.87	N mari+
127	41.	54.	75.93	106.34	N membre+
128	31.	40.	77.50	79.91	N micro+
131	4.	7.	57.14	5.09	N moment+
138	3.	6.	50.00	2.76	N paie+
144	3.	5.	60.00	4.23	N personne+
146	6.	6.	100.00	21.49	N peur+
156	4.	4.	100.00	14.25	N projet+
159	12.	13.	92.31	38.57	N raison+
172	4.	5.	80.00	9.87	N situation+
180	4.	4.	100.00	14.25	N technicien+
192	6.	16.	37.50	2.30	N travaux
198	8.	17.	47.06	6.44	N vie+
199	4.	9.	44.44	2.67	N voiture+
200	2.	3.	66.67	3.49	V accept+er
203	29.	35.	82.86	82.85	V adher+er
204	14.	24.	58.33	19.56	V aller.
219	3.	3.	100.00	10.66	V constat+er
226	22.	70.	31.43	4.36	V demand+er
229	16.	20.	80.00	41.16	V devenir.
232	13.	33.	39.39	6.29	V emprunt+er
233	21.	26.	80.77	55.89	V entendre.
235	3.	3.	100.00	10.66	V essa+yer
236	3.	4.	75.00	6.57	V exist+er
243	5.	6.	83.33	13.28	V incit+er
244	5.	5.	100.00	17.86	V interess+er
252	22.	30.	73.33	49.76	V parl+er
255	7.	13.	53.85	7.88	V pens+er
260	5.	8.	62.50	7.75	V pouss+er
261	4.	7.	57.14	5.09	V prendre.
281	2.	3.	66.67	3.49	V transport+er
286	3.	5.	60.00	4.23	V vivre.
287	13.	16.	81.25	33.98	V voir.
294	3.	3.	100.00	10.66	Y conseil<
303	19.	48.	39.58	9.79	Y fait
304	3.	3.	100.00	10.66	Y gestion<
314	5.	5.	100.00	17.86	Y sensibil<
316	11.	21.	52.38	11.85	Y suffis+ant
339	11.	32.	34.38	3.06	riziculture+
352 *	40.	63.	63.49	75.51 *	y
359 *	10.	16.	62.50	15.85 *	1 dire.

360 *	5.	8.	62.50	7.75 *	1 falloir.
362 *	8.	17.	47.06	6.44 *	1 savoir.
363 *	7.	14.	50.00	6.58 *	1 vouloir.
366 *	44.	122.	36.07	20.58 *	2 ne
367 *	2.	3.	66.67	3.49 *	2 ni
368 *	3.	5.	60.00	4.23 *	2 non
369 *	39.	102.	38.24	21.27 *	2 pas
374 *	5.	11.	45.45	3.59 *	3 auprès
377 *	7.	20.	35.00	2.04 *	3 dans
385 *	14.	40.	35.00	4.33 *	4 avant
388 *	8.	16.	50.00	7.56 *	4 déjà
389 *	18.	52.	34.62	5.50 *	4 depuis
391 *	5.	5.	100.00	17.86 *	4 longtemps
397 *	4.	8.	50.00	3.70 *	4 tout de suite
401 *	7.	11.	63.64	11.36 *	5 bien
414 *	8.	12.	66.67	14.30 *	6 a-travers
442 *	42.	151.	27.81	4.83 *	6 pour
443 *	8.	8.	100.00	28.82 *	6 pourquoi
445 *	6.	16.	37.50	2.30 *	6 quand
448 *	13.	28.	46.43	10.41 *	6 si
450 *	8.	17.	47.06	6.44 *	6 surtout
452 *	5.	8.	62.50	7.75 *	7 elle
453 *	15.	31.	48.39	13.57 *	7 il
455 *	63.	249.	25.30	4.50 *	7 je
456 *	5.	9.	55.56	6.00 *	7 leur
457 *	4.	4.	100.00	14.25 *	7 lui
458 *	2.	3.	66.67	3.49 *	7 ma
459 *	28.	87.	32.18	6.71 *	7 me
461 *	6.	7.	85.71	16.77 *	7 moi
462 *	8.	21.	38.10	3.31 *	7 mon
466 *	28.	58.	48.28	27.35 *	7 se
473 *	38.	126.	30.16	7.19 *	8 cela
474 *	2.	3.	66.67	3.49 *	8 certain
478 *	10.	16.	62.50	15.85 *	8 ce-qu<
482 *	30.	91.	32.97	8.27 *	8 c'est
485 *	40.	154.	25.97	2.29 *	8 en
486 *	7.	18.	38.89	3.10 *	8 il y a<
487 *	30.	106.	28.30	3.31 *	8 on
492 *	50.	171.	29.24	9.39 *	8 qu+
497 *	4.	5.	80.00	9.87 *	8 voila
498 *	49.	185.	26.49	4.12 *	9 ai
501 *	5.	9.	55.56	6.00 *	9 avait
502 *	5.	13.	38.46	2.09 *	9 avoir
507 *	14.	30.	46.67	11.44 *	9 était
510 *	4.	9.	44.44	2.67 *	9 être
515 *	7.	17.	41.18	3.76 *	9 sommes
517 *	44.	99.	44.44	39.15 *	9 suis
533 *	41.	76.	53.95	56.30 *	M CECAM
536 *	6.	10.	60.00	8.57 *	M OTIV
539 *	6.	8.	75.00	13.29 *	*E_10
543 *	3.	6.	50.00	2.76 *	*E_14
553 *	2.	3.	66.67	3.49 *	*E_23
579 *	2.	3.	66.67	3.49 *	*E_50
590 *	2.	3.	66.67	3.49 *	*E_60
593 *	3.	5.	60.00	4.23 *	*E_9

Nombre de mots sélectionnés : 112

Classe n° 2 => Contexte B

 Nombre d'u.c.e. : 48. soit : 12.94 %
 Nombre de "uns" (a+r) : 1251. soit : 12.47 %
 Nombre de mots analysés par uce : 10.29

num	effectifs	pourc.	chi2	identification	
21	3.	11.	27.27	2.07	A nouveau+
26	3.	4.	75.00	13.83	A prochain+
32	5.	5.	100.00	34.11	A satisfaisant+
33	23.	27.	85.19	134.94	A satisfait+
40	6.	27.	22.22	2.23	B actuellement
51	2.	3.	66.67	7.75	N acquisition+
52	5.	11.	45.45	10.64	N aide+
56	3.	3.	100.00	20.35	N augmentation+
57	3.	8.	37.50	4.38	N avis
63	3.	4.	75.00	13.83	N bicyclette+
66	2.	4.	50.00	4.93	N calendrier+
75	5.	9.	55.56	14.87	N compte+
86	11.	13.	84.62	61.45	N dire+
87	2.	3.	66.67	7.75	N dossier+
109	8.	21.	38.10	12.51	N garantie+
117	3.	3.	100.00	20.35	N machin+16
119	9.	17.	52.94	25.31	N maison+
133	2.	5.	40.00	3.30	N montant+
155	3.	4.	75.00	13.83	N profit+
164	23.	26.	88.46	141.58	N résultat+
174	4.	16.	25.00	2.16	N somme+
184	7.	14.	50.00	17.74	N terrain+
188	5.	10.	50.00	12.53	N titre+
198	7.	17.	41.18	12.61	N vie+
205	7.	16.	43.75	14.09	V améliorer
221	3.	5.	60.00	9.97	V construire.
234	2.	4.	50.00	4.93	V espérer
240	2.	3.	66.67	7.75	V finir
241	4.	9.	44.44	8.13	V fourner
249	12.	27.	44.44	25.66	V obtenir.
282	6.	16.	37.50	8.96	V trouver
295	3.	4.	75.00	13.83	Y considéra+ble
298	2.	3.	66.67	7.75	Y culture<
300	6.	26.	23.08	2.55	Y élevé+
321	7.	28.	25.00	3.91	bœuf+
322	2.	5.	40.00	3.30	charrette+
324	3.	5.	60.00	9.97	déblocage
344	3.	3.	100.00	20.35	tele
349 *	5.	10.	50.00	12.53 *	d
358 *	3.	11.	27.27	2.07 *	1 devoir.
361 *	21.	46.	45.65	49.89 *	1 pouvoir.
363 *	5.	14.	35.71	6.70 *	1 vouloir.
366 *	24.	122.	19.67	7.32 *	2 ne
369 *	21.	102.	20.59	7.31 *	2 pas
371 *	3.	4.	75.00	13.83 *	2 quand-même
373 *	2.	3.	66.67	7.75 *	3 ailleurs
396 *	2.	3.	66.67	7.75 *	4 tout à l'heure
399 *	2.	6.	33.33	2.25 *	5 assez
400 *	7.	17.	41.18	12.61 *	5 beaucoup
404 *	7.	24.	29.17	6.00 *	5 plus
406 *	6.	19.	31.58	6.18 *	5 très

407 *	3.	9.	33.33	3.41 *	5 trop
415 *	32.	96.	33.33	47.83 *	6 car
432 *	3.	4.	75.00	13.83 *	6 malgré
448 *	9.	28.	32.14	9.92 *	6 si
468 *	5.	18.	27.78	3.70 *	7 vous
475 *	10.	50.	20.00	2.56 *	8 ces
487 *	22.	106.	20.75	8.05 *	8 on
492 *	33.	171.	19.30	11.39 *	8 qu+
500 *	2.	6.	33.33	2.25 *	9 avais
504 *	20.	102.	19.61	5.56 *	9 est
510 *	3.	9.	33.33	3.41 *	9 être
517 *	24.	99.	24.24	15.32 *	9 suis
519 *	2.	3.	66.67	7.75 *	I hélas
550 *	3.	10.	30.00	2.66 *	*E_20
552 *	2.	4.	50.00	4.93 *	*E_22
556 *	2.	5.	40.00	3.30 *	*E_26
569 *	3.	10.	30.00	2.66 *	*E_38
570 *	2.	5.	40.00	3.30 *	*E_39
585 *	2.	6.	33.33	2.25 *	*E_56

Nombre de mots sélectionnés : 70

 Classe n° 3 => Contexte C

Nombre d'u.c.e. : 108. soit : 29.11 %
 Nombre de "uns" (a+r) : 2880. soit : 28.71 %
 Nombre de mots analysés par uce : 12.69

num	effectifs	pourc.	chi2	identification	
2	5.	10.	50.00	2.17	A affecte+
10	14.	19.	73.68	19.28	A dernier+
12	3.	4.	75.00	4.13	A double+
25	9.	10.	90.00	18.46	A principa+l
27	27.	39.	69.23	33.99	A producti+f
28	3.	3.	100.00	7.37	A quitte+
36	3.	3.	100.00	7.37	A total+l
39	8.	16.	50.00	3.54	A vendu+
40	17.	27.	62.96	16.17	B actuellement
41	9.	10.	90.00	18.46	B également
49	21.	40.	52.50	11.89	E kilo+
53	39.	75.	52.00	23.87	N année+
54	60.	95.	63.16	71.73	N an+
58	3.	3.	100.00	7.37	N baisse+
60	3.	4.	75.00	4.13	N bas
65	21.	26.	80.77	36.16	N caisse+
67	3.	5.	60.00	2.34	N campagne+
73	3.	5.	60.00	2.34	N client+
78	19.	24.	79.17	31.16	N culture+
79	2.	3.	66.67	2.07	N cycle+
91	4.	4.	100.00	9.85	N école+
99	8.	14.	57.14	5.54	N époque+
104	6.	7.	85.71	11.08	N fil
111	17.	19.	89.47	35.36	N haricot+
113	2.	3.	66.67	2.07	N heure+
116	9.	15.	60.00	7.23	N jour+
123	26.	28.	92.86	59.64	N marche+
126	4.	6.	66.67	4.17	N matière+

139	5.	6.	83.33	8.69	N parent+
150	17.	25.	68.00	19.65	N poule+
153	15.	23.	65.22	15.49	N prix
154	3.	4.	75.00	4.13	N produit+
163	4.	4.	100.00	9.85	N rendement+
166	25.	32.	78.13	40.77	N riz
167	3.	3.	100.00	7.37	N sac+
168	17.	18.	94.44	39.13	N saison+
175	10.	10.	100.00	25.03	N source+
185	9.	16.	56.25	5.97	N terre+
187	5.	8.	62.50	4.42	N tête+
189	37.	44.	84.09	73.12	N tomate+
190	46.	66.	69.70	64.08	N tonne+
194	5.	6.	83.33	8.69	N unité+
206	6.	7.	85.71	11.08	V apport+er
215	7.	8.	87.50	13.51	V chut+er
217	24.	30.	80.00	40.96	V Commenc+er
220	7.	9.	77.78	10.59	V constitu+er
224	55.	63.	87.30	124.52	V cultiv+er
227	6.	8.	75.00	8.34	V dépens+er
230	17.	24.	70.83	21.65	V donn+er
231	17.	27.	62.96	16.17	V élev+er
246	4.	5.	80.00	6.36	V mesur+er
264	5.	7.	71.43	6.19	V produire.
265	3.	4.	75.00	4.13	V rapport+er
274	5.	5.	100.00	12.34	V revenir.
280	6.	9.	66.67	6.30	V tourn+er
284	36.	45.	80.00	64.27	V vendre.
290	4.	6.	66.67	4.17	Y act+ion
291	3.	4.	75.00	4.13	Y agricult<
292	18.	22.	81.82	31.48	Y annu+el
296	9.	9.	100.00	22.46	Y consommat+ion
300	13.	26.	50.00	5.91	Y élevé+
302	2.	3.	66.67	2.07	Y enf+ant
307	4.	4.	100.00	9.85	Y mari+23
310	5.	7.	71.43	6.19	Y petit+
313	7.	8.	87.50	13.51	Y revenu+
319	51.	145.	35.17	4.24	ar
320	3.	3.	100.00	7.37	are+
325	3.	3.	100.00	7.37	décortiquerie
330	15.	32.	46.88	5.36	kg
331	4.	4.	100.00	9.85	km
332	19.	21.	90.48	40.62	majesty
333	5.	5.	100.00	12.34	manioc+
334	5.	6.	83.33	8.69	oignon+
335	32.	67.	47.76	13.78	paddy
336	8.	13.	61.54	6.87	pondeuse+
340	41.	56.	73.21	62.17	rizière+
342	4.	4.	100.00	9.85	superficie
343	5.	7.	71.43	6.19	Tana
345	3.	4.	75.00	4.13	œufs
355 *	4.	6.	66.67	4.17 *	0 environ
357 *	12.	22.	54.55	7.33 *	0 quant
375 *	3.	4.	75.00	4.13 *	3 autour
378 *	12.	17.	70.59	14.85 *	3 ici
379 *	2.	3.	66.67	2.07 *	3 la-bas
380 *	13.	18.	72.22	17.04 *	3 près
389 *	24.	52.	46.15	8.51 *	4 depuis
398 *	4.	6.	66.67	4.17 *	4 vers

403 *	16.	30.	53.33	9.28 *	5 peu
408 *	9.	19.	47.37	3.23 *	6 ainsi
410 *	19.	38.	50.00	8.95 *	6 aussi
412 *	8.	15.	53.33	4.44 *	6 au-moins
418 *	6.	9.	66.67	6.30 *	6 concernant
419 *	17.	26.	65.38	17.83 *	6 contre
423 *	3.	4.	75.00	4.13 *	6 dont
436 *	55.	89.	61.80	60.62 *	6 par
438 *	3.	4.	75.00	4.13 *	6 parmi
450 *	8.	17.	47.06	2.78 *	6 surtout
463 *	37.	104.	35.58	2.93 *	7 nos
464 *	23.	56.	41.07	4.57 *	7 notre
465 *	78.	209.	37.32	15.63 *	7 nous
473 *	45.	126.	35.71	4.03 *	8 cela
475 *	21.	50.	42.00	4.65 *	8 ces
486 *	8.	18.	44.44	2.16 *	8 il y a<
496 *	4.	7.	57.14	2.72 *	8 toutes
516 *	18.	44.	40.91	3.37 *	9 sont
518 *	44.	47.	93.62	108.52 *	I ha
529 *	3.	3.	100.00	7.37 *	J trente
541 *	3.	5.	60.00	2.34 *	*E_12
551 *	4.	7.	57.14	2.72 *	*E_21
563 *	4.	7.	57.14	2.72 *	*E_32
584 *	3.	5.	60.00	2.34 *	*E_55
587 *	2.	3.	66.67	2.07 *	*E_58

Nombre de mots sélectionnés : 112

 Classe n° 4 => Contexte D

Nombre d'u.c.e. : 50. soit : 13.48 %
 Nombre de "uns" (a+r) : 1275. soit : 12.71 %
 Nombre de mots analysés par uce : 12.68

num	effectifs		pourc.	chi2	identification
2	3.	10.	30.00	2.41	A affecte+
4	4.	5.	80.00	19.23	A agricole+
17	2.	5.	40.00	3.06	A laitier+
23	16.	30.	53.33	44.46	A partie+
29	8.	9.	88.89	44.98	A quotidien+
30	5.	16.	31.25	4.53	A relati+f
44	2.	4.	50.00	4.63	D décembre+
50	6.	7.	85.71	31.93	N achat+
62	12.	21.	57.14	36.40	N besoin+
69	5.	7.	71.43	20.55	N chair+
77	31.	156.	19.87	9.44	N crédit+
82	7.	29.	24.14	3.07	N dépense+
94	13.	22.	59.09	41.73	N engrais
103	4.	5.	80.00	19.23	N femme+
112	2.	3.	66.67	7.34	N herse+
118	14.	14.	100.00	93.40	N main+
137	5.	5.	100.00	32.54	N paiement+
142	4.	14.	28.57	2.84	N période+
143	17.	37.	45.95	37.16	N permis
148	8.	36.	22.22	2.61	N porc+
149	6.	11.	54.55	16.40	N poulet+
169	11.	13.	84.62	58.47	N salaire+

171	4.	6.	66.67	14.80	N semence+
176	3.	6.	50.00	6.98	N suite+
187	3.	8.	37.50	4.05	N tête+
188	3.	10.	30.00	2.41	N titre+
192	5.	16.	31.25	4.53	N travaux
195	2.	5.	40.00	3.06	N vache+
201	4.	10.	40.00	6.20	V accord+er
202	28.	84.	33.33	36.71	V achet+er
209	4.	12.	33.33	4.19	V augment+er
238	8.	20.	40.00	12.75	V exploit+er
242	5.	9.	55.56	14.01	V honor+er
245	2.	5.	40.00	3.06	V lou+er
250	3.	7.	42.86	5.28	V octroy+er
253	11.	19.	57.89	33.88	V pa+er
257	5.	9.	55.56	14.01	V permettre.
272	5.	6.	83.33	25.52	V repiqu+er
277	11.	12.	91.67	65.02	V subvenir.
283	14.	26.	53.85	39.07	V utilis+er
309	2.	5.	40.00	3.06	Y mensuel
327	2.	5.	40.00	3.06	euro+
337	4.	12.	33.33	4.19	provende+
338	6.	9.	66.67	22.38	rizicole+
339	7.	32.	21.88	2.12	riziculture+
346	13.	13.	100.00	86.49	œuvre+
350 *	6.	18.	33.33	6.40 *	etc.
353 *	12.	57.	21.05	3.31 *	0 avec
390 *	2.	5.	40.00	3.06 *	4 durant
393 *	5.	18.	27.78	3.32 *	4 puis
408 *	6.	19.	31.58	5.63 *	6 ainsi
442 *	31.	151.	20.53	10.86 *	6 pour
459 *	18.	87.	20.69	5.07 *	7 me
460 *	4.	15.	26.67	2.33 *	7 mes
463 *	21.	104.	20.19	5.59 *	7 nos
469 *	2.	6.	33.33	2.06 *	8 aucun+
470 *	7.	27.	25.93	3.87 *	8 autre+
475 *	10.	50.	20.00	2.11 *	8 ces
481 *	3.	9.	33.33	3.12 *	8 ci
494 *	8.	36.	22.22	2.61 *	8 tous
508 *	11.	20.	55.00	31.26 *	9 été
512 *	8.	29.	27.59	5.37 *	9 ont
520 *	2.	6.	33.33	2.06 *	J cent+
527 *	6.	17.	35.29	7.27 *	J sept
528 *	9.	34.	26.47	5.42 *	J six
535 *	7.	31.	22.58	2.40 *	M GCV
538 *	2.	3.	66.67	7.34 *	*E_1
547 *	2.	6.	33.33	2.06 *	*E_18
565 *	2.	6.	33.33	2.06 *	*E_34
572 *	2.	6.	33.33	2.06 *	*E_40
580 *	2.	6.	33.33	2.06 *	*E_51
581 *	4.	6.	66.67	14.80 *	*E_52
589 *	2.	6.	33.33	2.06 *	*E_6

Nombre de mots sélectionnés : 73

 Classe n° 5 => Contexte E

Nombre d'u.c.e. : 83. soit : 22.37 %
 Nombre de "uns" (a+r) : 2264. soit : 22.57 %

Nombre de mots analysés par uce : 11.96

num	effectifs	pourc.	chi2	identification	
1	5.	7.	71.43	9.89	A abordable+
5	3.	4.	75.00	6.45	A bénéfique+
15	3.	3.	100.00	10.49	A ferme+
21	6.	11.	54.55	6.76	A nouveau+
39	6.	16.	37.50	2.20	A vendu+
43	6.	7.	85.71	16.48	D avril+
45	7.	7.	100.00	24.76	D juin+
46	6.	9.	66.67	10.42	D mai
47	4.	6.	66.67	6.89	D novembre+
48	2.	3.	66.67	3.42	D octobre+
49	14.	40.	35.00	4.12	E kilo+
57	4.	8.	50.00	3.59	N avis
61	2.	3.	66.67	3.42	N benefice+
77	43.	156.	27.56	4.18	N credit+
83	8.	9.	88.89	23.50	N dette+
89	18.	22.	81.82	47.59	N durée+
90	5.	6.	83.33	13.05	N échéance+
101	2.	3.	66.67	3.42	N expérience+
115	24.	43.	55.81	31.32	N intérêt+
120	4.	6.	66.67	6.89	N maladie+
129	57.	107.	53.27	82.66	N mois
132	2.	3.	66.67	3.42	N monde+
136	3.	3.	100.00	10.49	N objet+
148	12.	36.	33.33	2.76	N porc+
151	2.	3.	66.67	3.42	N pouvoir+
152	8.	14.	57.14	10.13	N prêt+
160	6.	12.	50.00	5.45	N récolte+
165	9.	13.	69.23	17.03	N retard+
174	6.	16.	37.50	2.20	N somme+
179	38.	59.	64.41	71.38	N taux
182	20.	29.	68.97	39.33	N temps
186	4.	6.	66.67	6.89	N test+
197	3.	4.	75.00	6.45	N vente+
199	4.	9.	44.44	2.59	N voiture+
202	30.	84.	35.71	11.13	V acheter
216	3.	4.	75.00	6.45	V collect+er
223	3.	5.	60.00	4.13	V contract+er
226	22.	70.	31.43	4.07	V demand+er
232	12.	33.	36.36	4.08	V emprunt+er
254	5.	7.	71.43	9.89	V pénalis+er
258	6.	9.	66.67	10.42	V pes+er
268	67.	95.	70.53	170.50	V rembours+er
273	6.	16.	37.50	2.20	V rest+er
275	6.	9.	66.67	10.42	V servir.
276	14.	24.	58.33	19.11	V stock+er
288	6.	8.	75.00	13.04	Y accuse+
293	13.	41.	31.71	2.31	Y assur<
308	2.	3.	66.67	3.42	Y matéri+el
309	3.	5.	60.00	4.13	Y mensu+el
312	35.	60.	58.33	53.30	Y problème<
319	48.	145.	33.10	15.78	ar
326	2.	3.	66.67	3.42	destock+
330	11.	32.	34.38	2.91	kg
335	22.	67.	32.84	5.16	paddy
347 *	72.	293.	24.57	3.89 *	a

351 *	6.	15.	40.00	2.80 *	or
353 *	20.	57.	35.09	6.27 *	0 avec
376 *	3.	6.	50.00	2.68 *	3 chez
382 *	9.	21.	42.86	5.38 *	4 après
384 *	3.	5.	60.00	4.13 *	4 au-moment
387 *	6.	13.	46.15	4.39 *	4 à présent
393 *	7.	18.	38.89	2.97 *	4 puis
395 *	8.	16.	50.00	7.35 *	4 toujours
399 *	4.	6.	66.67	6.89 *	5 assez
411 *	17.	27.	62.96	27.63 *	6 au-bout
424 *	8.	20.	40.00	3.78 *	6 encore
429 *	8.	23.	34.78	2.17 *	6 jusqu+
430 *	3.	4.	75.00	6.45 *	6 lorsqu+
433 *	7.	19.	36.84	2.41 *	6 même
441 *	11.	32.	34.38	2.91 *	6 pendant
444 *	4.	8.	50.00	3.59 *	6 pourtant
446 *	14.	23.	60.87	20.93 *	6 sans
455 *	67.	249.	26.91	8.97 *	7 je
469 *	4.	6.	66.67	6.89 *	8 aucun+
472 *	29.	86.	33.72	8.30 *	8 ce
480 *	3.	5.	60.00	4.13 *	8 chaque
498 *	57.	185.	30.81	15.13 *	9 ai
504 *	31.	102.	30.39	5.21 *	9 est
511 *	19.	52.	36.54	6.99 *	9 eu+
513 *	2.	3.	66.67	3.42 *	9 sera
521 *	9.	18.	50.00	8.31 *	J cinq
523 *	6.	11.	54.55	6.76 *	J dix
524 *	2.	3.	66.67	3.42 *	J douze
527 *	8.	17.	47.06	6.25 *	J sept
528 *	16.	34.	47.06	13.14 *	J six
535 *	15.	31.	48.39	13.18 *	M GCV
540 *	3.	6.	50.00	2.68 *	*E_11
562 *	3.	5.	60.00	4.13 *	*E_31
567 *	7.	16.	43.75	4.40 *	*E_36
576 *	3.	5.	60.00	4.13 *	*E_45
577 *	5.	7.	71.43	9.89 *	*E_46

Nombre de mots sélectionnés : 91
 Nombre de mots marqués : 524 sur 537 soit 97.58%

Liste des valeurs de clé :

- 0 si chi2 < 2.71
- 1 si chi2 < 3.84
- 2 si chi2 < 5.02
- 3 si chi2 < 6.63
- 4 si chi2 < 10.80
- 5 si chi2 < 20.00
- 6 si chi2 < 30.00
- 7 si chi2 < 40.00
- 8 si chi2 < 50.00

Tableau croisant classes et clés :

* Classes *	1	2	3	4	5	
Clés * Poids *	2207	1172	2537	1137	2073	
A *	296 *	37	55	95	53	56

B *	44 *	3	7	29	1	4
D *	36 *	5	0	2	3	26
E *	40 *	2	0	21	3	14
I *	50 *	0	4	44	1	
J *	181 *	27	13	45	29	67
M *	160 *	61	11	28	20	40
N *	1967 *	403	246	595	290	433
V *	1162 *	299	117	296	173	277
Y *	311 *	67	38	100	26	80
0 *	92 *	12	10	26	15	29
1 *	112 *	39	33	14	6	20
2 *	257 *	96	52	43	17	49
3 *	89 *	22	5	38	8	16
4 *	233 *	68	22	58	24	61
5 *	129 *	29	30	34	10	26
6 *	1227 *	281	161	358	147	280
7 *	888 *	248	114	250	99	177
8 *	1102 *	297	150	288	131	236
9 *	750 *	211	104	173	81	181

Tableau des chi2 (signés) :

* Classes *		1	2	3	4	5
Clés * Poids *		2207	1172	2537	1137	2073
A *	296 *	-22	9	2	8	-2
B *	44 *	-7	0	31	-4	-4
D *	36 *	-2	-5	-8	0	50
E *	40 *	-8	-5	12	0	3
I *	50 *	-16	-1	90	-5	-12
J *	181 *	-8	-5	0	2	21
M *	160 *	17	-5	-8	0	0
N *	1967 *	-18	0	7	11	0
V *	1162 *	1	-9	-3	7	0
Y *	311 *	-1	0	3	-4	1
0 *	92 *	-6	0	0	1	4
1 *	112 *	6	27	-13	-5	-1
2 *	257 *	25	12	-16	-8	-2
3 *	89 *	0	-4	9	0	-1
4 *	233 *	3	-2	-1	-1	1
5 *	129 *	0	12	0	-2	0
6 *	1227 *	-1	0	1	0	0
7 *	888 *	7	0	0	-1	-4
8 *	1102 *	5	0	-1	0	-1
9 *	750 *	6	0	-9	-2	0

Chi2 du tableau : 509.316200

Nombre de "1" distribués : 9126 soit 91 %

 C2: Reclassement des uce et uci

Type de reclassement choisi pour les uce :
Classement d'origine

Tableaux des clés (TUCE et TUCI) :

Nombre d'uce enregistrées : 595
Nombre d'uce classées : 371 soit : 62.35%

Nombre d'uci enregistrées : 56
Nombre d'uci classées : 35 soit : 62.50%

 C3: A.F.C. du tableau C2_DICB.121

A.F.C. de C:\Program Files\Alceste\Cousin\&&_0\C2_DICB.121

Effectif minimum d'un mot : 8
 Nombre d'uce minimum par classe : 12
 Nombre de lignes analysées : 217
 Nombre total de lignes : 402
 Nombre de colonnes analysées : 5

 * Num.* Valeur Propre * Pourcentage * Cumul *

 * 1 * .40661000 * 35.37757 * 35.378 *
 * 2 * .31245660 * 27.18565 * 62.563 *
 * 3 * .22868620 * 19.89710 * 82.460 *
 * 4 * .20159110 * 17.53967 * 100.000 *

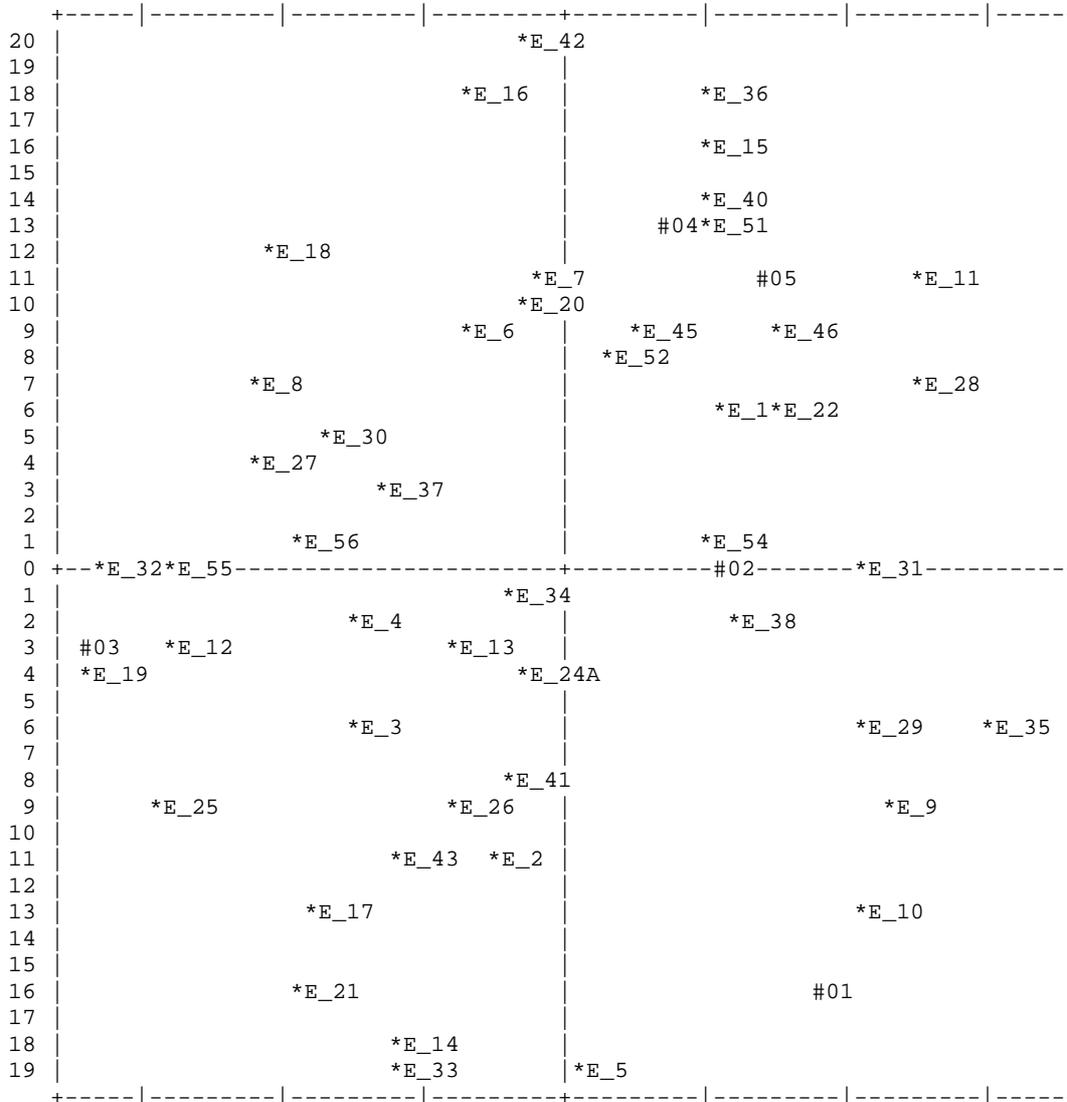
Seuls les mots à valeur de clé >= 4 sont représentés
 Nombre total de mots retenus : 325
 Nombre de mots pleins retenus : 215
 Nombre total de points : 330

Représentation séparée car plus de 60 points

Projection des colonnes et mots "*" sur le plan 1 2 (corrélations)

Axe horizontal : 1e facteur : V.P. =.4066 (35.38 % de l'inertie)

Axe vertical : 2e facteur : V.P. =.3125 (27.19 % de l'inertie)



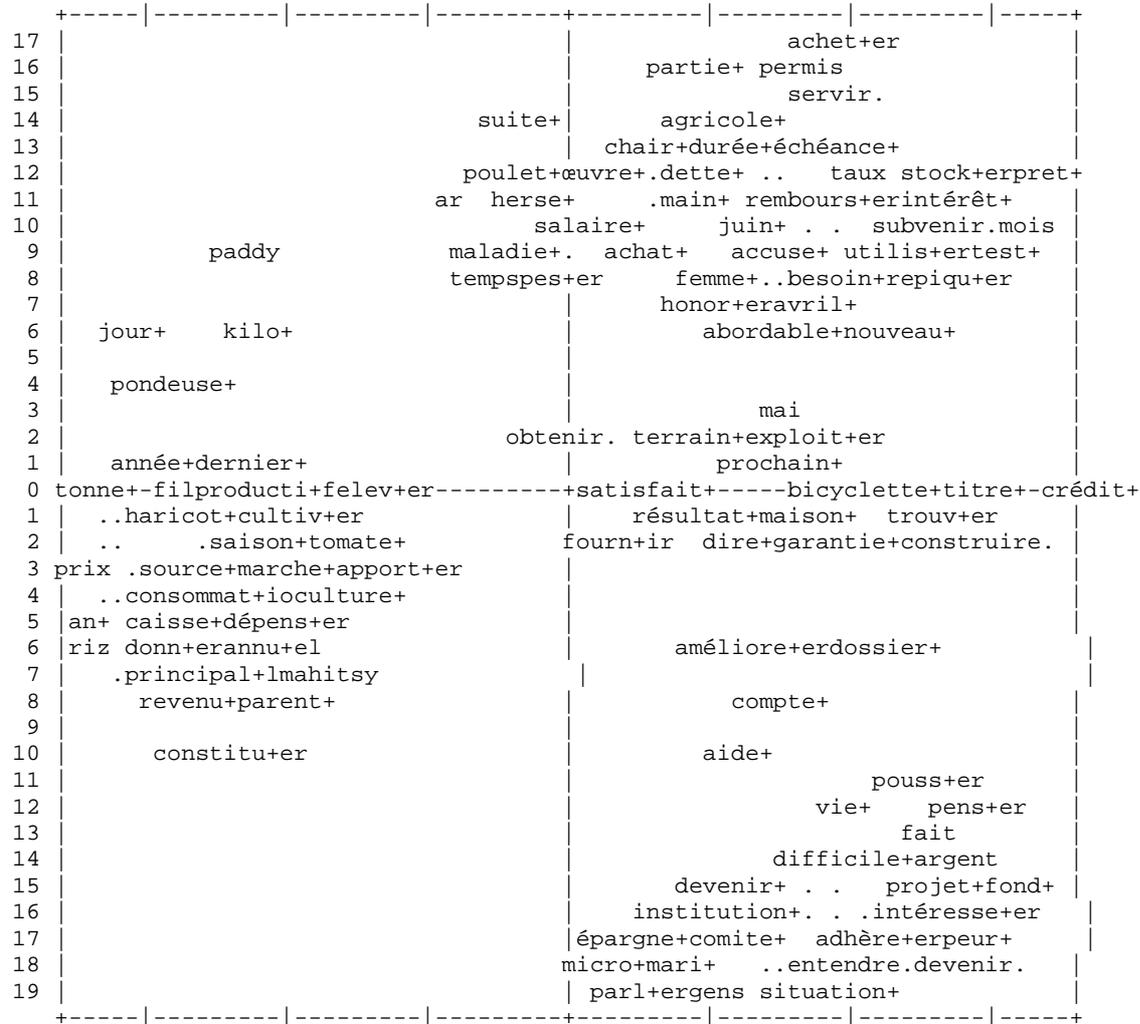
Nombre de points recouverts 0 dont 0 superposés

x y nom

Projection des mots analyses sur le plan 1 2 (corrélations)

Axe horizontal : 1e facteur : V.P. =.4066 (35.38 % de l'inertie)

Axe vertical : 2e facteur : V.P. =.3125 (27.19 % de l'inertie)



Nombre de points recouverts 29 dont 4 superposés

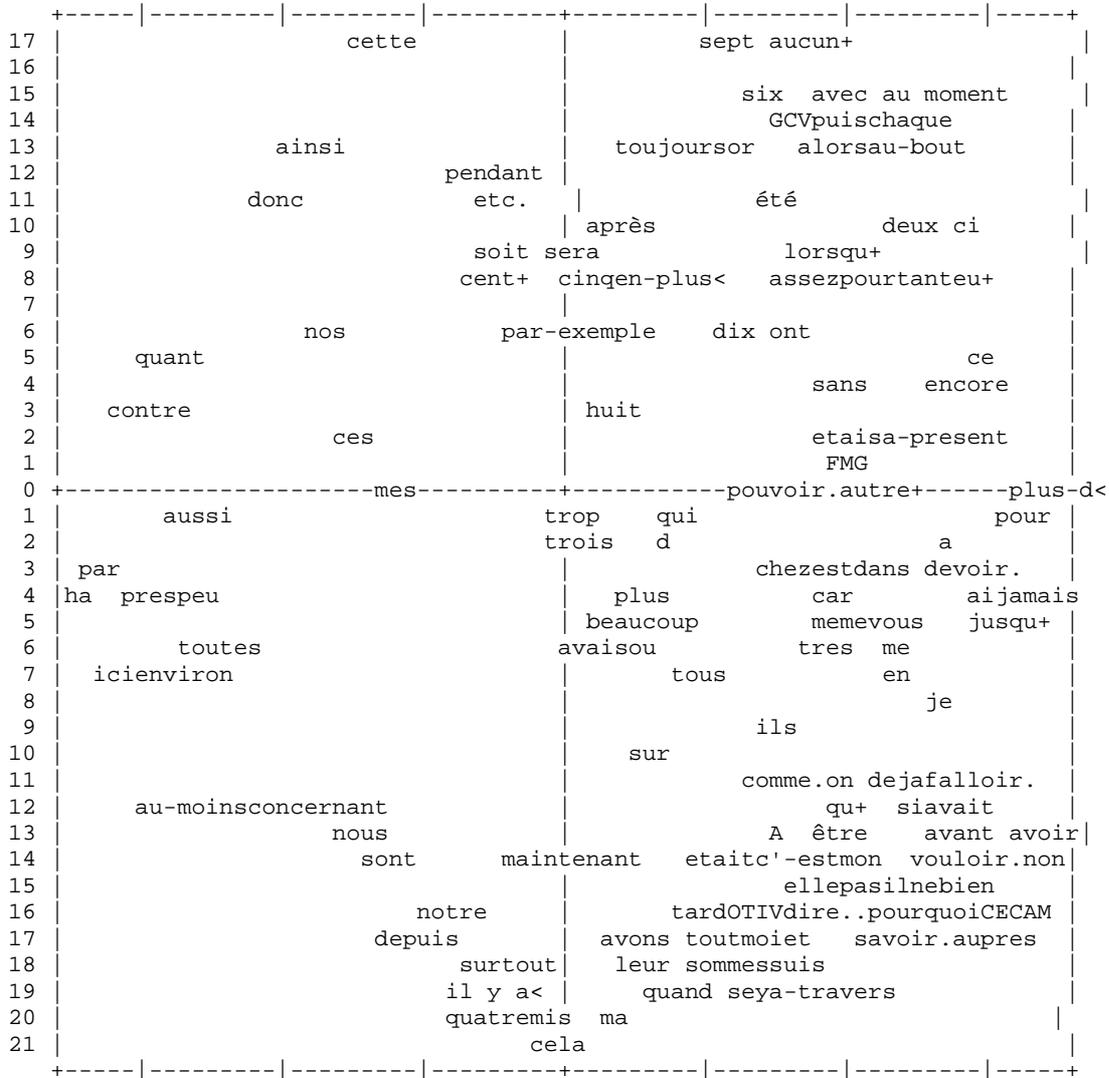
x	y	nom
16	-16	réalis+er
16	-16	gestion<
-34	-3	revenir.
-34	-3	tota+l
6	12	engrais
14	12	pa+yér
15	12	permettre.
6	11	quotidien+
17	10	problème<

19 10 novembre+
0 9 rizicole+
14 8 retard+
15 8 pénalise+er
-33 -1 rizière+
-32 -1 poule+
-33 -2 vendre.
-32 -2 oignon+
-26 -2 actuellement
-31 -3 unité+
-33 -4 Commenc+er
-32 -4 chut+er
-32 -7 également
17 -15 constat+er
19 -15 incit+er
17 -16 raison+
19 -16 voir.
21 -16 aller.
14 -18 membre+
15 -18 suffis+ant

Projection des mots de type "r" sur le plan 1 2 (corrélations)

Axe horizontal : 1e facteur : V.P. =.4066 (35.38 % de l'inertie)

Axe vertical : 2e facteur : V.P. =.3125 (27.19 % de l'inertie)



Nombre de points recouverts 2 dont 0 superposés

x y nom

18 -11 tout de suit

21 -16 ce-qu<

D1: Sélection de quelques mots par classe

Valeur de clé minimum pour la sélection : 0

Vocabulaire spécifique de la classe 1 :

membre+(41), micro+(31), adhère+er(29), entendre.(21), devenir.(16), parl+er(22), raison+(12), voir.(13), institution+(7), peur+(6), crédit+(48), fond+(12), gens(6), projet+(4), technicien+(4), aller.(14), incit+er(5), intéresse+er(5), sensib<(5), suffis+ant(11), difficile+(6), argent(15), comite+(3), devenir+(3), épargne+(3), finance+(4), manque+(2), mari+(4), situation+(4), constat+er(3), essa+er(3), pens+er(7), pouss+er(5), réalis+er(2), renseign+er(2), conseil<(3), fait(19), gestion<(3), nécessaire+(3), moment+(4), emprunt+er(13), exist+er(3), prendre.(4), décide+(3), personne+(3), demand+er(22), vivre.(3), cochon+(1), connu+(1), content+(1), élu+(2), premier+(5), cas(1), délai+(1), difficulté+(3), entreprise+(1), matériaux(1), paie+(3), accept+er(2), bénéfici+er(1), cherch+er(1), perdre.(1), transport+er(2), riziculture+(11), ensemble+(2), famille+(2), paysan<(2), quartier+(2), région+(2), véhicule+(2), voiture+(4), arriv+er(3), expliqu+er(2), faire.(12);

Vocabulaire spécifique de la classe 2 :

satisfait+(23), dire+(11), résultat+(23), satisfaisant+(5), augmentation+(3), machin+16(3), maison+(9), obtenir.(12), tele(3), prochain+(3), bicyclette+(3), compte+(5), garantie+(8), profit+(3), terrain+(7), titre+(5), vie+(7), améliore+er(7), palp+er(2), considé+able(3), gauche+(1), acquisition+(2), aide+(5), dossier+(2), droite+(1), construire.(3), fin+ir(2), fourn+ir(4), trouv+er(6), cultur<(2), déblocage(3), avis(3), calendrier+(2), espère+er(2), bœuf+(7), montant+(2), charrette+(2), long+(1), suivant+(1), banqu+e(1), brique+(1), chose+(1), cite+(1), église+(1), moyen+(1), niveau+(1), réfrigérateur+(1), supporter+(1), télévision+(1), terme+(2), type+(1), attendre.(2), chang+er(1), compt+er(1), continu+er(1), dégage+er(1), mettre.(1), cote+(1), diffère+ent(1), possible(1), tranquille+e(1);

Vocabulaire spécifique de la classe 3 :

an+(60), marche+(26), tomate+(37), tonne+(46), cultiv+er(55), vendre.(36), rizière+(41), riz(25), Commenc+er(24), Mahitsy(19), producti+f(27), caisse+(21), culture+(19), haricot+(17), saison+(17), annu+el(18), année+(39), source+(10), donn+er(17), Consommation(9), dernier+(14), principa+l(9), actuellement(17), également(9), kilo+(21), fil(6), poule+(17), prix(15), apport+er(6), chut+er(7), élev+er(17), revenir.(5), revenu+(7), manioc+(5), paddy(32), quitte+(3), tota+l(3), baisse+(3), école+(4), jour+(9), parent+(5), rendement+(4), sac+(3), unité+(5), constitu+er(7), dépens+er(6), mari+23(4), are+(3), décortiquerie(3), km(4), oignon+(5), pondeuse+(8), superficie(4), époque+(8), terre+(9), mesur+er(4), produire.(5), tourn+er(6), élevé+(13), petit+(5), kg(15), Tana(5), age+(2), double+(3), varie+(2), bas(3), coût+(2), matière+(4), produit+(3), tête+(5), rapport+er(3), actu+el(2), act+ion(4), agricult<(3), œufs(3), vendu+(8), locati+f(2), seulement(3), campagne+(3);

Vocabulaire spécifique de la classe 4 :

main+(14), salaire+(11), subvenir.(11), œuvre+(13), partie+(16), quotidien+(8), engrais(13), achat+(6), besoin+(12), paiement+(5), permis(17), achet+er(28), pa+er(11), utilis+er(14), chair+(5), repiqu+er(5), rizicole+(6), agricole+(4), vendable+(2), femme+(4), poulet+(6), semence+(4), exploit+er(8), honor+er(5), permettre.(5), support+er(2), herse+(2), suite+(3), accord+er(4), octroy+er(3), relati+f(5), décembre+(2), travaux(5), augment+er(4), provende+(4), laitier+(2), dépense+(7), période+(4), vache+(2), lou+er(2), euro+(2), affecte+(3), état+(1), fin+(1), part+(2), perte+(1), soie+(1), cess+er(1), employ+e(1), lourd+(1), hersage+(1);

Vocabulaire spécifique de la classe 5 :

mois(57), taux(38), rembours+er(67), problème<(35), durée+(18), intérêt+(24), temps(20), juin+(7), dette+(8), avril+(6), échéance+(5), retard+(9), stock+er(14), accuse+(6), ar(48), abordable+(5), dur+(2), ferme+(3), nouveau+(6), mai(6),

novembre+(4), maladie+(4), objet+(3), prêt+(8), test+(4), pénalise+er(5), pes+er(6), servir.(6), bénéfique+(3), récolte+(6), vente+(3), collect+er(3), contract+er(3), mensuel(3), octobre+(2), bénéfice+(2), expérience+(2), moitié+(1), monde+(2), porc+(12), pouvoir+(2), pressent+er(1), matéri+el(2), destock+(2), seul+(3), élevage+(2), épicerie+(3), fois(10), marchandise+(2), semaine+(3), somme+(6), surplus(1), dépos+er(3), renouvel+er(2), rest+er(6), assur<(13), contrepartie(2);

Mots outils spécifiques de la classe 1 :

entre(2), mal(1), dire.(10), falloir.(5), savoir.(8), jamais(4), ne(44), ni(2), non(3), pas(39), peut-être(2), auprès(5), dans(7), avant(14), déjà(8), longtemps(5), tard(2), tout de suite(4), bien(7), travers(8), en même temps<(2), mais(24), parce qu<(1), par rapport(1), pourquoi(8), quand(6), selon(1), si(13), sinon(1), surtout(8), tant que(1), elle(5), il(15), ils(2), leur(5), lui(4), ma(2), me(28), moi(6), mon(8), se(28), ça(2), cela(38), certain(2), ce qu<(10), c'est(30), c'-est-c<(1), des qu<(1), en(40), il y a<(7), personne(2), plupart(1), quoi(2), tout(7), voilà(4), avait(5), avoir(5), étaient(1), était(14), sommes(7), suis(44), CECAM(41), OTIV(6), y(40);

Mots outils spécifiques de la classe 2 :

devoir.(3), pouvoir.(21), vouloir.(5), je pense(1), quand même(3), ailleurs(2), sur(2), aujourd'hui(1), a partir d<(1), tout à l'heure(2), beaucoup(7), plus(7), tres(6), trop(3), à cause(1), car(32), combien(1), comme(8), en plus<(3), malgré(3), mêmes(1), par exemple(1), vous(5), ceux(1), on(22), qu+(33), telle(1), avais(2), est(20), étions(1), être(3), hélas(2), d(5);

Mots outils spécifiques de la classe 3 :

environ(4), quant(12), autour(3), ici(12), la-bas(2), près(13), depuis(24), maintenant(6), vers(4), peu(16), aussi(19), au-moins(8), concernant(6), contre(17), donc(4), dont(3), et(93), par(55), parmi(3), notre(23), nous(78), son(2), ces(21), toutes(4), avons(34), sont(18), ha(44), quatre(5), trente(3);

Mots outils spécifiques de la classe 4 :

durant(2), puis(5), davantage(1), ainsi(6), alors(2), pour(31), mes(4), nos(21), autre+(7), cette(13), chacun+(1), ci(3), tous(8), été(11), ont(8), soit(3), cent+(2), deux(8), sept(6), AR(1), FMG(4), PPN(1), c(1), etc.(6);

Mots outils spécifiques de la classe 5 :

avec(20), rien(2), chez(3), après(9), au moment(3), à présent(6), toujours(8), assez(4), plus d<(4), au bout(17), c'-est-à-dire(2), de même(1), encore(8), en général(2), jusqu+(8), lorsqu+(3), même(7), pendant(11), pourtant(4), sans(14), je(67), aucun+(4), ce(29), chaque(3), qui(17), ai(57), aurai(1), étais(3), eu+(19), sera(2), cinq(9), dix(6), douze(2), huit(4), six(16), trois(7), GCV(15), a(72), or(6);

Mots étoilés spécifiques de la classe 1 :

*E_10(6), *E_14(3), *E_23(2), *E_29(3), *E_33(2), *E_41(3), *E_50(2), *E_57(3), *E_60(2), *E_9(3);

Mots étoilés spécifiques de la classe 2 :

*E_15(2), *E_20(3), *E_22(2), *E_26(2), *E_35(2), *E_38(3), *E_39(2), *E_53(1), *E_54(2), *E_56(2);

Mots étoilés spécifiques de la classe 3 :

*E_12(3), *E_17(2), *E_19(1), *E_21(4), *E_25(4), *E_27(3), *E_3(4), *E_32(4), *E_55(3), *E_58(2);

Mots étoilés spécifiques de la classe 4 :

*E_1(2), *E_16(1), *E_18(2), *E_34(2), *E_40(2), *E_42(2), *E_51(2), *E_52(4), *E_6(2), *E_7(2), *E_8(3);

Mots étoilés spécifiques de la classe 5 :

*E_11(3), *E_13(3), *E_28(4), *E_31(3), *E_36(7), *E_37(4), *E_45(3), *E_46(5);

 D1: Sélection des mots et des uce par classe

D1 : Distribution des formes d'origine par racine

 Formes associées au contexte A

A9 membre+ : membre(36), membres(11);
 A9 micro+ : micro(34);
 A9 adher+er : adhere(9), adherer(22);
 A9 entendre. : entendu(20), entendue(1);
 A8 devenir. : devenu(13), devenue(3);
 A8 parl+er : parler(22);
 A7 raison+ : raison(11), raisons(1);
 A7 voir. : voir(4), vois(6), voit(1), voyons(1), vu(1);
 A6 institution+ : institution(7);
 A6 peur+ : peur(8);
 A5 credit+ : credit(61), credits(2);
 A5 fond+ : fonds(12);
 A5 gens : gens(7);
 A5 projet+ : projet(3), projets(1);
 A5 technicien+ : technicien(2), techniciens(2);
 A5 aller. : alle(1), allons(2), va(6), vais(5), vont(1);
 A5 incit+er : incite(5);
 A5 intéresse+er : intéresse(3), intéressée(1), intéresses(1);
 A5 sensibil< : sensibilise(1), sensibiliser(3), sensibilisons(1);
 A5 suffis+ant : suffisamment(9), suffisante(1), suffisantes(1);
 A4 difficile+ : difficile(6);
 A4 argent : argent(16);
 A4 comite+ : comite(3);
 A4 devenir+ : devenir(4);
 A4 épargne+ : épargne(2), épargnes(2);
 A4 finance+ : finance(4);
 A4 manque+ : manque(2);
 A4 mari+ : mari(4);
 A4 situation+ : situation(4);
 A4 constat+er : constate(3);
 A4 essa+yer : essaye(1), essayer(2);
 A4 pens+er : pense(5), penser(1), pensons(1);
 A4 pouss+er : pousse(4), poussent(1);
 A4 réalis+er : réaliser(2);
 A4 renseign+er : renseigne(2);
 A4 conseil< : conseille(2), conseils(1);
 A4 fait : fait(19);
 A4 gestion< : gestion(3);
 A3 nécessaire+ : nécessaire(1), nécessaires(2);
 A3 moment+ : moment(5);
 A3 emprunt+er : emprunte(7), emprunter(5), emprunteurs(1);
 A3 exist+er : existe(3);
 A3 prendre. : pris(4);
 A2 décide+ : décide(3);
 A2 personne+ : personnes(3);

A2 demand+er : demande(16), demandée(1), demander(5), demandes(1), demandez(1);

A2 vivre. : vivre(3);

Formes associées au contexte B

B9 satisfait+ : satisfait(13), satisfaite(10);
 B9 dire+ : dire(11);
 B9 résultat+ : résultat(23);
 B7 satisfaisant+ : satisfaisant(5);
 B6 augmentation+ : augmentation(3);
 B6 machin+16 : machine(3);
 B6 maison+ : maison(12);
 B6 obtenir. : obtenir(1), obtenu(10), obtenue(1), obtient(1);
 B6 tele : tele(3);
 B5 prochain+ : prochaine(3);
 B5 bicyclette+ : bicyclettes(3);
 B5 compte+ : compte(5);
 B5 garantie+ : garantie(5), garanties(5);
 B5 profit+ : profit(2), profits(1);
 B5 terrain+ : terrain(8), terrains(1);
 B5 titre+ : titre(5), titres(1);
 B5 vie+ : vie(6), vies(2);
 B5 améliore+er : améliore(2), améliorée(1), améliorées(4);
 B5 palp+er : palpable(2);
 B5 considéra+ble : considérable(3);
 B4 gauche+ : gauche(1);
 B4 acquisition+ : acquisition(2);
 B4 aide+ : aide(5);
 B4 dossier+ : dossier(2);
 B4 droite+ : droite(1);
 B4 construire. : construire(2), construite(1);
 B4 fin+ir : fini(2);
 B4 fourn+ir : fourni(4);
 B4 trouv+er : trouve(5), trouver(1);
 B4 cultur< : cultural(2);
 B4 déblocage : déblocage(3);
 B2 avis : avis(3);
 B2 calendrier+ : calendrier(2);
 B2 espère+er : espère(1), espérer(1);
 B2 bœuf+ : bœufs(7);

Formes associées au contexte C

C9 an+ : an(53), ans(33);
 C9 marche+ : marche(27);
 C9 tomate+ : tomate(5), tomates(49);
 C9 tonne+ : tonne(13), tonnes(50);
 C9 cultiv+er : cultivais(1), cultive(32), cultivée(4), cultiver(19), cultivons(30);
 C9 vendre. : vend(2), vendions(1), vendons(21), vendre(12), vends(6);
 C9 rizière+ : rizière(17), rizières(30);
 C8 riz : riz(29);
 C8 Commenc+er : commence(25);
 C8 Mahitsy : Mahitsy(20);
 C7 producti+f : production(25), productions(5);

C7 caisse+ : caisse(11), caisses(15);
 C7 culture+ : culture(16), cultures(4);
 C7 haricot+ : haricot(4), haricots(14);
 C7 saison+ : saison(17);
 C7 annu+el : annuel(4), annuelle(10), annuellement(2), annuelles(4);
 C6 année+ : année(34), années(11);
 C6 source+ : source(5), sources(5);
 C6 donn+er : donnant(1), donne(12), donnent(3), donne(1);
 C6 Consommat+ion : consommation(7), consommations(2);
 C5 dernier+ : dernière(8), dernières(3), derniers(3);
 C5 principa+l : principale(3), principales(5), principaux(1);
 C5 actuellement : actuellement(17);
 C5 également : également(9);
 C5 kilo+ : kilo(23);
 C5 fil : fil(6);
 C5 poule+ : poule(1), poules(20);
 C5 prix : prix(17);
 C5 apport+er : apporte(5), apportent(1);
 C5 chut+er : chute(7);
 C5 élev+er : élevaient(1), élevait(2), élèvent(3), élever(3), éleveur(1), éleveurs(1),
 élevons(7);
 C5 revenir. : revenue(2), revenues(3);
 C5 revenu+ : revenu(5), revenus(2);
 C5 manioc+ : manioc(4), manioc(1);
 C5 paddy : paddy(36);
 C4 quitte+ : quitte(3);
 C4 tota+l : total(3);
 C4 baisse+ : baisse(3);
 C4 école+ : école(4);
 C4 jour+ : jour(5), jours(6);
 C4 parent+ : parents(6);
 C4 rendement+ : rendement(5);
 C4 sac+ : sac(2), sacs(3);
 C4 unité+ : unité(5);
 C4 constitu+er : constitue(4), constituant(3);
 C4 dépens+er : dépensons(6);
 C4 mari+23 : mariage(1), mariée(3);
 C4 are+ : are(2), Ares(1);
 C4 décortiquerie : décortiquerie(3);
 C4 km : km(4);
 C4 oignon+ : oignons(8);
 C4 pondeuse+ : pondeuse(1), pondeuses(7);
 C4 superficie : superficie(4);
 C3 époque+ : époque(8);
 C3 terre+ : terre(1), terres(10);
 C3 mesur+er : mesure(2), mesurent(1), mesurons(1);
 C3 produire. : produisent(1), produisons(4);
 C3 tourn+er : tourne(4), tournent(1), tourner(1);
 C3 élevé+ : élevé(13), élevés(1);
 C3 petit+ : petit(2), petite(2), petits(1);
 C3 kg : kg(18);
 C3 Tana : Tana(6);
 C2 age+ : age(2);
 C2 double+ : double(2), doublée(1);
 C2 varie+ : varie(2);
 C2 bas : bas(3);
 C2 coût+ : coûte(2);
 C2 matière+ : matière(2), matières(2);
 C2 produit+ : produit(1), produits(3);

C2 tête+ : têtes(5);
 C2 rapport+er : rapporte(3);
 C2 actu+el : actuelle(2);
 C2 act+ion : activité(2), activités(2);
 C2 agricult< : agriculture(3);
 C2 œufs : œufs(5);

 Formes associées au contexte D

D9 main+ : main(2), mains(12);
 D9 salaire+ : salaires(11);
 D9 subvenir. : subvenir(11);
 D9 œuvre+ : œuvre(5), œuvres(8);
 D8 partie+ : partie(20);
 D8 quotidien+ : quotidien(1), quotidiens(8);
 D8 engrais : engrais(15);
 D7 achat+ : achat(5), achats(1);
 D7 besoin+ : besoins(13);
 D7 paiement+ : paiement(3), paiements(2);
 D7 permis : permis(17);
 D7 achet+er : achète(9), acheter(25), achetons(2);
 D7 pa+yer : paye(1), payée(1), payer(10);
 D7 utilis+er : utilise(12), utilisée(2), utilises(3);
 D6 chair+ : chair(5), chairs(1);
 D6 repiqu+er : repiquage(2), repiquent(3);
 D6 rizicole+ : rizicole(7);
 D5 agricole+ : agricole(4);
 D5 vendable+ : vendable(2);
 D5 femme+ : femmes(4);
 D5 poulet+ : poulet(2), poulets(7);
 D5 semence+ : semences(4);
 D5 exploit+er : exploitation(7), exploiter(1);
 D5 honor+er : honorer(5);
 D5 permettre. : permet(4), permettent(2);
 D5 support+er : supporte(2);
 D4 herse+ : herses(2);
 D4 suite+ : suite(3);
 D3 accord+er : accorde(4);
 D3 octro+yer : octroyé(3);
 D2 relati+f : relatifs(2), relatives(3);
 D2 décembre+ : décembre(2);
 D2 travaux : travaux(5);
 D2 augment+er : augmente(3), augmentent(1), augmenter(2);
 D2 provende+ : provende(1), provenderie(1), provenderies(1), provendes(1);

 Formes associées au contexte E

E9 mois : mois(80);
 E9 taux : taux(43);
 E9 rembours+er : remboursable(1), rembourse(29), remboursement(39), remboursements(1),
 rembourser(31), rembourserez(1);
 E9 problème< : problème(36);
 E8 durée+ : durée(19);
 E7 intérêt+ : intérêt(24);
 E7 temps : temps(21);

E6 juin+ : juin(10);
E6 dette+ : dette(3), dettes(5);
E5 avril+ : avril(6);
E5 échéance+ : échéance(5);
E5 retard+ : retard(11);
E5 stock+er : stock(12), stocker(1), stocks(1);
E5 accuse+ : accuse(6);
E5 ar : ar(63);
E4 abordable+ : abordable(5);
E4 dur+ : dur(1), dure(1);
E4 ferme+ : ferme(1), fermes(2);
E4 nouveau+ : nouveau(7);
E4 mai : mai(6);
E4 novembre+ : novembre(4);
E4 maladie+ : maladie(3), maladies(1);
E4 objet+ : objet(2), objets(1);
E4 prêt+ : prêt(9);
E4 test+ : test(5);
E4 pénalise+er : pénalise(4), pénalisée(1);
E4 pes+er : pèse(3), pèsent(1), pèsera(2);
E4 servir. : sert(1), servent(1), servi(4);
E3 bénéfique+ : bénéfique(3);
E3 récolte+ : récolte(6), récoltés(1);
E3 vente+ : vente(3);
E3 collect+er : collecter(3);
E2 contract+er : contracte(2), contractée(1);

 D1: Tri des uce par classe

Clé sélectionnée : A

163 33 avant cela, j' ai déjà #entendu #parler de CECAM mais je ne m' y suis pas #intéresse car mon #mari était encore vivant et on avait #suffisamment d' #argent et je ne #vois pas pourquoi #vais je s' y #adhérer.

391 30 je suis parmi les cinquante #premiers #membres qui étaient a l' origine du CECAM. A l' époque, les #techniciens du CECAM sont #venus ici pour #sensibiliser les #gens au #micro #crédit et je suis parmi les #premiers #intéresses car j' ai #pense que cela #va résoudre enfin nos problèmes de #fonds surtout pour la #riziculture.

97 27 cela #fait longtemps que nous avons #entendu #parler du #micro #crédit car au début de nos activités, nous n' avons pas #suffisamment d' #argent et nous avons #demande de #crédit auprès de l' OTIV, #institution de #micro #finance, c' était en 2001.

572 27 j' ai #entendu #parler du #micro #crédit en 2000 mais j' y suis #membre seulement depuis cette année 2005. avant non seulement je n' ai pas eu #suffisamment d' information là-dessus mais je ne #vois pas pourquoi #vais je m' y #adhérer il n' y a pas de #raison.

580 27 000 et cette année a ar 2000 voire ar 600. j' ai #entendu #parler du #micro #crédit depuis 1998 mais c'est en 2003 qu' on est #devenu #membre. on aurait bien-être #membre un peu plutôt mais on ne savait pas exactement ce-que on veut y #faire. en #fait, c'est un collègue de mon #mari qui l' a #pousse a s' y #adhérer et il m' a #demande de s' y intégrer a mon nom.

130 24 c'est en 1998 que j' ai #entendue #parler pour la #première fois du #micro #crédit a-travers de l' OTIV, #institution de #micro #finance mutualiste. cela #fait au mois vingt fois, 20, que j' ai #emprunte auprès de l' OTIV.

361 24 en 2004, je suis #devenu #membre du CECAM. j' ai déjà #entendu #parler du #micro #crédit avant mais je ne #vois pas quel est l' intérêt d cela pour moi et je ne suis pas #intéresse.

508 24 je ne suis pas #membre du #micro #crédit parce-que nous n' avons pas de #projet et je ne #vois pas pourquoi #vais je m' y #adhérer en plus mon revenu me suffit pour le #moment.

544 23 cela #fait longtemps que j' ai #entendu #parler du #micro #crédit comme la CECAM mais c'est en 2004 que j' y suis #devenu #membre. la #raison c'est que nus avons eu #peur car on s' est #demande avec quoi on remboursera le #crédit si on n' #arrive pas a payer.

71 22 000 avant. nos dépenses annuelles en #rizicultures avoisinent ar 300. 000 au-moins. cela #fait au-moins quatre ans que j' ai #entendu #parler du #micro #crédit a-travers la CECAM mais je ne suis pas prêt a s' y #adhérer quand 2004 car c'est #difficile d' #emprunter de l' #argent et j' ai #pris du temps pour analyser la #situation.

1 21 cela #fait trois ans maintenant que j' ai #entendu #parler de l' OTIV, #institution de micro finance implantée dans la #région, et depuis je m' y suis #adhère. A l' OTIV, il faut être #membre pendant trois mois pour #emprunter. cela nous arrange car on peut retirer a tout #moment notre #argent et elle ne prélève pas d' intérêt tandis que nous on ne lui #demande pas.

257 20 je suis #membre du CECAM depuis 2002 mais c' était bien avant cela que j' ai su que le #micro #crédit #existe mais on n' est pas #intéressée. je voulais surtout déposer au CECAM nos #épargnes mais je n' ai pas encore #fait du #crédit jusque là.

327 20 je compte continuer jusqu' au-bout. je suis #devenu #membre du #comite de #gestion de CECAM depuis 1999 et je trouve que c'est #difficile de #sensibiliser les #gens car ils ont #peur, cela est peut-être du au #fait que la plupart des #gens sont illettrés.

10 17 je veux exploiter davantage mes exploitations pourtant je n' ai ni

#matériaux ni semences ni engrais. il me #manque des #fonds pour tout cela. et je suis #allé #voir le #technicien du CECAM pour lui en #parler de mon #projet.

29 17 cela #fait longtemps que j' ai #entendu #parler du #micro #crédit a-travers la CECAM; #institution de micro finance. bien avant, il y avait la BTM, banque de développement rural, en 1977 qui a déjà distribue de #crédit mais cela n' a pas fonctionne.

240 17 actuellement, c'est fini l' entraide et voila la facture qu' on #paie. c'est pour apaiser cette #situation que j' ai #demandée de #crédit au départ. j' ai #entendu #parler du #micro #crédit a-travers la CECAM pour la #première fois en 1996.

452 17 au départ, il n' y avait que très peu de #personnes et cela ne m' a pas #intéresse et puis en 1997, je me suis dit je #vais #essayer de s' y #adhérer pour #voir ce-que cela donne et voila.

483 17 la #raison c'est qu' avant on n' a pas #suffisamment des garanties et on a #pense que ce n' était pas #nécessaire et plus tard quand on n' a plus-de #fonds pour acheter de provendes nous avons #décide d' y #emprunter de l' #argent.

526 17 cent selon la personne qui vous prête l' #argent et dans un #délai très court. un a deux mois, en 2001 des-que j' ai #entendu dire que le #micro #crédit #existe je m' y suis tout de suite #adhère et depuis nous n' avons plus-de #difficulté car j' #emprunte tous les ans pour cela.

Clé sélectionnée : B

404 56 on peut #dire que je suis #satisfaite du #résultat car comme je disais tout à l'heure, j' ai pu acheter des #bicyclettes, une #tele, des #charrettes et nos vis se sont #améliorées,

134 42 puis en 2002, il y avait la crise politique et c'est #fini le crédit durant cette année. je suis #satisfaite du #résultat #obtenu car avec ces crédit j' ai pu acheter du #terrain et #construire de #maison.

178 42 je suis en général #satisfaite du #résultat #obtenu mais je-pense que si on résout le problème relatif aux #garanties nous pouvons faire des investissements #considérable car nous avons tous de terrains or ces #terrains ne sont pas #titres et ne/

90 40 malgré tout cela, je peux #dire que la CECAM nous a beaucoup #aide et a #change notre #vie. je suis #satisfaite du #résultat d' ensemble. sans ce micro crédit, je vous assure, je n' ai pas eu de #maison, de #terrain bref, nos #vies ne se sont pas #améliorées si vite.

270 35 notre #vie s' est beaucoup #améliorée grâce au crédit du CECAM. j' ai #fourni des #bœufs et des #charrettes tous les ans a #titre de #garanties. le seul problème avec la CECAM c'est que des fois le #déblocage de fonds accuse un retard et cela affecte le début des travaux et perturbe le #calendrier #cultural.

315 33 je suis #satisfait du #résultat #obtenu car avec ces #profits non seulement nos besoins quotidiens soient couverts mais nous avons pu acheter deux #bicyclettes servant de #moyens de locomotions pour nos déplacements et je #trouve que c'est #satisfaisant.

19 29 le taux de 3%est abordable a mon #avis. A #titre de #garantie, on nous demande une #garantie comme la #tele, la #machine et tout autre matériel qu' on possède jusqu' a concurrence de 150 du #montant demande.

386 29 j' ai #fourni deux #bœufs pour les #garanties. je suis #satisfait du #résultat car quand on a des fonds on peut respecter le #calendrier #cultural et toutes les dépenses sont assurées par ce crédit et on voit bien-que on est #tranquille.

495 29 ces sommes nous ont permis encore une fois de développer nos poules pondeuses. on peut #dire que le crédit nous #aide beaucoup, il n' y a pas de #profit #palpable mais on est #satisfait car on a pu rembourser et que nos #vies se sont #améliorées,

487 25 on peut #dire que le #résultat est #satisfaisant car avec ce crédit par-exemple nous avons cette #machine sans parler de l' #augmentation de production des tomates et l' #acquisition de cette voiture.

505 25 je crédit nous a apporte du bien comme l' #acquisition du #terrain, l' #augmentation du chiffre d' affaire, la construction d' une #maison. A mon #avis, la

CECAM ne devrait plus être considérée comme une mutuelle car l'incapacité d'un membre entraîne une pénalisation pour tous ceux qui veulent contracter un crédit sur ce #type de crédit et je #trouve que ce n'est pas juste.

254 22 000 a 3%a rembourser pendant dix mois. je suis #satisfaite du #résultat car comme vous voyez la #maison est #construite et le crédit nous a beaucoup #aide a avoir cette #maison.

334 22 j' ai #fourni tous les appareils que nous possédons a #titre de #garanties pour tous ces crédits, #télévision, #réfrigérateur, chaîne, etc.; je suis très #satisfaite du #résultat car nous avons a nouveau de fonds disponible pour nos activités et nos vis se sont #améliorées.

292 18 je suis très #satisfait du #résultat #obtenu car si avant je n' avais pas de #bœufs aujourd'hui j' en ai trois il en est d même pour ce-qui concerne nos rizières si auparavant, nous cultivons 04 ha, actuellement,

510 18 la CECAM nous a demande un #terrain a #titre de #garantie ou de #maison etc. l' #église n' a pas de #maison mais a du #terrain or le #terrain n' est pas encore borne et on ne peut pas le donner a #titre de #garantie.

559 18 je suis #satisfait du #résultat car cela m' a permis de finaliser notre #maison et d' atteindre a nouveau notre #niveau de #vie d' avant.

282 15 je suis #satisfait du #résultat #obtenu car cela a #améliore notre #vie, nous avons deux #bicyclettes, une #tele et nos productions en tomates augmentent de 80 a 100 caisses. le taux d' intérêt est acceptable car avant nous avons paye a 100%le mois pour le crédit auprès des personnes riches actuellement c'est 3%avec la CECAM qu' est-ce-que je demande en-plus.

232 12 le #résultat, on peut #dire, est assez #satisfaisant car je n' ai pas pu faire grand #choses avec, la seule #chose #palpable ce-que j' ai maintenant cinq porcs si je n' avais qu' un seul avant d' être membre.

459 12 000 par an a ar 30 a ar 40 l' unité de #brique. au-bout de ces dix ans, j' ai pu #construire une #maison et nous avons des #bœufs et aussi d'économie #considérable si je ne #cite que cela.

Clé sélectionnée : C

551 44 je #cultive nos #terres depuis 20 #ans maintenant; avant nous n' avons que 01 ha mais #actuellement nous avons 3. 5 ha de #rizières. nous #élevons 500 #têtes de #poules #pondeuses et nous #cultivons #également de #culture de contre #saison comme les #tomates. nous obtenons #annuellement 10 #tonnes de #paddy, 100 #caisses de #tomates.

261 43 je #cultive de #riz, de #culture de contre #saison: #haricot, t surtout de #tomates et cela depuis que j' ai arrête l' #école il y a 50 #ans de cela. nos #rizières #mesurent 1, 5 ha et #produisent 4tonnes de #paddy par #an. quant aux #tomates pendant l' hiver, notre #production s' #élève a 250 #caisses par #an.

432 43 nos #principales #activités c'est cette gargote. nous #vendons de la soupe. mais nous #cultivons #également du #riz et des #cultures de contre #saison: #haricots, mais, #manioc. et c'est le complément de notre ressources. nous #cultivons 0. 5 ha de #rizière et cela nous #donne 09 #sacs de #paddy a 70 #kg le #sac.

304 41 nous #cultivons de #riz et aussi de #culture de contre #saison: #tomates, #haricots, etc. depuis que j' ai #quitte l' #école. nos #rizières de 1 ha nous #donnent 03 #tonnes de #paddy par #an et nous #vendons a peu près 700 #kg par #an a ar 500 le #kilo.

57 40 nous #cultivons #également des #tomates, des #haricots, des mais. cette #année, la #production de #tomates s' #élèvent a cent, 100, #caisses mais le #prix a #chute de ar 10. 000 a ar 1. 000 et cela nous a beaucoup affecte. parmi les 5. 000 #kg de #production de #paddy, 1. 000 #kg sont #vendus au #marche de #Mahitsy l' #année #dernière a ar 500 le #kilo.

296 37 avant de s' adhérer au CECAM, la #production s' #élevait a 2, 5 #tonnes par #an et cela #constitue nos #principales #sources de #revenues. nous #cultivons #également de #culture de contre #saison notamment des #tomates que nous #vendons au #marche a ar 4. 000 cette #année contre ar 15.

489 37 j' ai #commence a #cultiver 0. 5 ha de #rizière il y a trente #ans de cela et #actuellement nous #cultivons 3 ha et cela nous #donne 9 #tonnes par #an. nous

#cultivons également de #culture de contre #saison: #haricot, #manioc et surtout de #tomates. nous avons quatre bœufs et 40 porcs et surtout des #poules #pondeuses, 1000 #têtes.

359 35 j' ai #commence a #cultiver du #riz en 1972. A l' #époque, on a #cultive a peu près 01 ha et cela nous #apporte 3 #tonnes de #paddy depuis. #actuellement surtout ces deux #dernières #années, nous #cultivons 3a 4 ha de #rizières et cela nous #donne a peu près 5 #tonnes, je ne sais pas trop car nous ne #mesurons pas la #production on les stocke et c'est tout.

272 34 c'est depuis l' #age de 15 #ans que j' ai #commence a #cultiver du #riz ainsi que des #tomates. je #cultive 02 ha de #rizières et cela nous #donne 06 #tonnes par #an et c'est nos #principales #sources de #revenus.

70 31 la #production est 4t/ #an de #paddy, 17 #sacs de 70 #kg d' #haricots et 07 charrettes de 30 #caisses chacune pour les #tomates. nous #vendons au #marche de #Mahitsy surtout les #tomates et #haricots. cette #année, le #prix du #tomate est très #bas ar 1. 500 contre ar 15.

150 30 A part cela, je #cultive des #tomates, des #haricots, des #maniocs, des mais, comme #culture de contre #saison. nous #vendons surtout les #tomates au #marche de #Mahitsy. cette #année, nous avons eu 60 #caisses de #tomates a ar 2000 la #caisse. concernant la #production rizicole cad les #paddy, une #tonne assure notre #consommation #annuelle et les restes sont a #vendre au #marche de #Mahitsy a ar 480 le #kg ou FMG 2.

421 30 avec 1 ha nous avons 4 #tonnes par #an de #paddy, deux #tonnes sont en général a #vendre a ar 600 le #kilo au #marche de #Mahitsy. quant aux #poules #pondeuses, cela nous #donne 2000 #œufs par #an que nous #vendons a Tananarive a ar 160 l' #unité. les #poules ne pondent plus après un #an.

542 29 nous #cultivons #actuellement 2. 5 ha de #rizières mais nous faisons aussi de #culture de contre #saison surtout des #tomates. la #production #annuelle en termes de #paddy s' #élevé a 05 #tonnes par #an et en #tomates aux environs de 50 a 60 #caisses par #an.

45 27 000/ #jours pendant une semaine aussi. ces #rizières m' #apportent trois #tonnes de #paddy par #an dont une #tonne #consommation #annuelle et deux #tonnes a #vendre au #marche de #Mahitsy notre commune.

411 27 5 ha aussi bien pour le #riz que pour les #oignons. la #production des #oignons #tournent autour de 01 #tonne par mois, celle du #riz 1. 5 #tonnes et les #tomates 50 #caisses cette #année. nous #vendons les #oignons au #marche de Imerinamandroso a 30 #km d' ici car ici il n' y a pas de débouche.

284 26 depuis que j' ai #quitte l' #école, je me suis attelé a l' #agriculture notamment la riziculture. j' ai #commence a #cultiver 01 ha de #rizière et au #fil des #années cela a augmente et nous #cultivons #actuellement 4ha avec un #rendement #annuel de 07 #tonnes.

143 25 ces #cultures de contre #saison sont toutes consommées sauf les #tomates que nous #vendons au #marche. l' #année #dernière nous avons #produit 40 #caisses de #tomates et une #caisse coûtait AR 10.

367 25 nous avons #commence a #cultiver nos #rizières en 1979. nous #cultivons #actuellement 02 ha et on obtient 04 #tonnes de #paddy par #an en terme de #production. nous #cultivons aussi un peu de #tomates et de #haricots. cette #année nous avons eu 10 #caisses de #tomates que nous #vendons a ar 1.

262 24 ces #tomates sont a #vendre au #marche de #Mahitsy a ar 15. 000 la #caisse mais ce #prix #varie tous les #ans et cette #année le #prix a #chute a ar 1.

Clé sélectionnée : D

401 54 en même temps, j' ai demande ar 400. 000 pour notre #exploitation #rizicole. j' ai #achète des #engrais avec et une #partie assure les #paiements de location de #herse et des bœufs ainsi que les #salaires des #main d' #œuvres agricole, #repiquage et tout.

546 46 en #décembre 2004, nous avons demande ar 400. 000 mais compte tenu des garanties que nous avons entre nos #mains la CECAM nous a #accorde ar 300. 000 à 3 M le taux et à rembourser au bout de sept mois. ce crédit m' a #permis de #payer les #dépenses #relatives a nos #travaux et #subvenir en #partie a nos #besoins

#quotidiens.

75 44 en 2005, nous avons #achète de #semences, des #engrais, une #partie nous a #permis de #payer les charges d' #exploitation liées au cycle cultural, #main d' #œuvre, et nous avons aussi #acheter des porcs avec.

184 43 j' ai #achète cent, 100, kilos des #engrais avec la #partie de ce crédit et une #partie m' a #permis d' #honorer les #salaires des #mains d' #œuvres pour les labours, les repiquages, etc.

267 34 l' argent m' a #permis d' #acheter des #engrais pour la riziculture ainsi que le #paiement d' une #partie des #salaires des #femmes qui #repiquent nos rizières. et tous les ans, j' #augmente petit a petit mes crédits et en 2005, j' ai fait un crédit de ar 600. 000 pour assurer nos #dépenses et #louer des rizières.

5 29 le crédit a été #utilisé pour #acheter des paddy, élever des vers soie, et pour #subvenir les #besoins #quotidiens en 2005. pourtant en 2004, j' ai #achète 50 têtes de #poulet de #chair qui sont #vendable après 45 jours.

373 29 000 a 3%le taux d' intérêt et toujours pendant six mois. ces deux crédits nous ont #permis d' année en année a #acheter des #engrais, de #payer les #salaires des #femmes qui #repiquent nos rizières et aussi a #payer les #herses pour les #hersages car nous n' en avons pas et on #loue.

593 26 le crédit a été #utilise pour #acheter des paddy, élever des vers #soie, et pour #subvenir les #besoins #quotidiens en 2005. pourtant en 2004, j' ai #achète 70 têtes de #poulet de #chair qui sont #vendable après 45 jours.

531 25 la contre #partie a été #utilise pour #subvenir a nos #besoins #quotidiens et l' autre pour l' #achat de terrain sus mentionne je n' ai jamais eu de problème de remboursement jusqu' à présent.

99 24 cette dernière nous a #octroyé AR 10. 000. 000 ou FMG 50. 000. 000 en 2003. ces crédits nous #permettent d' #exploiter davantage nos #provenderies. nous #achetons des mais par-exemple et nous les mettons en stocks et cela nous #permet de stabiliser le prix pendant les #périodes ou le prix du mais sur le marche #augmente.

446 24 une fois ce crédit rembourse, j' ai empruntée ar 500. 000 pour #honorer les #dépenses #relatives a nos #travaux. les restes comme toujours nous ont #permis d' #acheter des porcs et de #subvenir a nos #besoins.

521 24 5%pendant 24 mois et l' agriculture 3%pendant six a sept mois. quant au GCV, la contre #partie des paddy stocke me #permet d' #acheter de #semences, de #subvenir a nos #besoins #quotidiens et les frais de scolarisation de nos enfants.

566 22 depuis 2004 et cette année 2005, nous avons eu ar 400. 000 par an a titre de crédit a 3%le taux d' intérêt a rembourser au-bout de sept mois. ces crédits ont été tous #utilises pour #acheter des #engrais, #payer les #mains d' #œuvre #agricole et le reste pour #subvenir a nos #besoins.

172 21 ce premier crédit m' a #permis d' #acheter deux cents #poulets de #chair. mais nous avons eu de problème car le prix du #provende a #augmente alors que les clients pour #acheter les #poulets ont diminue et c' était en #partie une #perte.

382 21 j' ai emprunte ar 200. 000 en 2004 a 3%le taux d' intérêt et sept mois la durée de remboursement. j' ai #acheté des #engrais avec et une #partie m' a #permis de #payer les #salaires de 60 #femmes qui #repiquent nos rizières.

454 21 ces GCV m' ont #permis d' #acheter des rizières, de #payer les #salaires des #mains d' #œuvre, d' #acheter des #provendes pour les poules pondeuses et surtout une #part importante #affectée pour la fabrication des briques.

455 21 en parallèle au GCV, je demande ar 1. 000. 000 tous les ans aux alentours de mois de #décembre. cela pour #acheter deux bœufs au début, puis pour #honorer les #dépenses #relatifs aux #travaux après et ainsi de #suite jusqu' à présent.

465 21 l' ar 200. 000 nous a servi de #paiement des #mains d' #œuvres #agricole tandis que la contre #partie du GCV nous a #permis d' #acheter des porcs. nous avons aucun problème quant au remboursement de nos dettes.

534 21 qu' on nous a #octroyé qui nous #permet d' #acheter cela.

Clé sélectionnée : E

48 33 la #durée de #prêt #dure sept #mois. obtenu au #mois de #novembre, le crédit sera #rembourse au #mois de #juin a 3 le #taux d' #intérêt. le premier versement est effectue au #mois de #mai soit environ #ar 300. 000 et les #restes au #mois de #juin.

je n' ai jamais eu de #problème de #remboursement jusqu' à présent.

100 29 et c'est cette provenderie qui #assure le #remboursement de nos #dettes envers ces organismes. la #durée du #prêt est de huit #mois a 3 le #taux d' #intérêt et nous avons #rembourse a #temps sans #problème

65 27 500. la #durée du #prêt est de sept #mois, #novembre au #juin, a 3 le #taux. le #remboursement se fait en deux #temps au #mois de #mai et #juin. ce #taux d' #intérêt est #abordable a mon avis car ici a la campagne si vous empruntez #ar 100.000, vous payez dans une #semaine #ar 4.

210 21 la #durée du #remboursement est toujours de six #mois et le #taux d' #intérêt #reste le même pour chaque crédit a 3%le #mois. jusqu' a ce jour, nous avons pu #rembourser a #temps sans #problème nos #dettes.

21 20 la #durée de #prêt est de six, 06, #mois. et pour ce dernier #prêt #contracte au moie de #novembre, je commence à #rembourse a partir du #mois de février 2006 jusqu' au #mois d' #avril.

86 20 la #durée du #prêt est de sept #mois en général a 3 le #taux. le #remboursement se fait en deux #temps en #mai et en #juin. il y avait un moment ou j' ai eu de #problème de #remboursement car les poulets de chair que j' ai achète le crédit sont tous atteint par une #maladie contagieuse et mortelle et je n' avais même pas un poulet vivant.

231 20 pas de #problème de #remboursement cette #fois ci. je trouve que la #durée est trop courte pour le #remboursement mais le #taux est #abordable. si vous élevez du #porc il vous faut huit #mois pour dégager de #bénéfice or la #durée du crédit est de six #mois donc on doit trouver de l' argent pour-que le #remboursement ne soit pas en #retard et c'est #dur.

503 20 j' ai eu un #problème quant au #remboursement de ce crédit car on a #accuse un certain #retard du a une #maladie qui m' a eu en-cours de route. je suis #pénalisée et il fallait attendre au #mois deux #mois avant de #pouvoir a #nouveau emprunter sans parler du fait qu' on a paye plus-de #intérêt que prévu.

228 18 mais avant cela et tous les ans, j' ai #stocke une tonne de paddy au GCV a #ar 350 le kilo pendant six #mois 3%le #taux d' #insert #mensuel que j' ai #rembourse sans #problème

279 18 la #durée est de sept #mois avec un #taux d' #intérêt de trois #mois, et j' ai #rembourse a #temps depuis et sans #problème car au moment de la #récolte je vends tout de suite 01 tonnes de nos paddy pour #assurer le #remboursement et c'est toujours ainsi depuis.

425 18 en #avril 2005, j' ai de #nouveau #stocke 2 tonnes de paddy a #ar 300 le kilo a 3%le #taux d' #intérêt a #rembourser au-bout de cinq #mois. j' ai acheté 200 poules pondeuses avec cette #somme. et c'est toujours les oeufs qui #servent de #remboursement et pas de #problème quant au #remboursement.

35 17 la #durée du #remboursement du crédit est, en général, de sept #mois, 07 #mois, a 3 le #taux d' #intérêt. ce #taux est, a mon avis, assez élevé. mais nous avons #rembourse a #temps nos #dettes.

477 16 le #porc après six #mois #pèse 80 kg a #ar 4. 000 le kilo et cela nous a #servi de fonds pour #assurer le #remboursement et le crédit est #rembourse a #temps sans #problème

494 16 hélas en cette année, il y avait une #maladie qui a ravage nos #fermes et nous avons eu de #problème de #remboursement, on a #accuse deux #semaines de #retard. nous sommes #pénalise et jusqu' à présent nous n' avons plus demande d crédit mais en 2003 et 2004, nous avons #stocke aussi respectivement 3 et 4 tonnes de paddy au GCV a #ar 350 le kilo a #rembourser au-bout de cinq #mois.

173 15 j' ai pu #rembourser a #temps et sans #problème malgré tout le crédit le #taux a été de 3%et la #durée de #remboursement est de dix, 10, #mois. ce #taux est assez élevé et difficile à supporter pour nous. une année et demi plus tard c'est à dire en 2003, j' ai #renouvelé l' #expérience et j' ai de #nouveau demande un crédit de #ar 200.

109 14 c'est la voiture elle même qui nous a #servi de garantie et cela ne nous pose pas de #problème nous avons #rembourse le crédit a #temps a 3 le #taux d' #intérêt pendant dix #mois, 10.

76 13 signalons qu' en 2005, le déblocage a #accuse un #retard et nous étions

oblige de trouver de fond ailleurs pour #pouvoir honorer le calendrier. lorsque le crédit du CECAM est débloqué, nous avons #rembourse la #dette #contractée avant. les #porcs nous permettront après cinq #mois de #rembourser le crédit du CECAM car l' un deux #pèsera 70 kg a #ar 4000 le kilo.

383 13 j' ai #accuse un #retard quand au #remboursement car j' étais malade et je n' ai pas pu venir le matin c'est l' après-midi que je suis venu pour #rembourser le crédit mais le bureau était déjà #ferme et c'est pour cela et je suis #pénalisé et/

311 12 en 2003, j' ai de #nouveau demande #ar 180. 000 a 3%le #taux au-bout de six #mois et #remboursement #mensuel. j' ai achète de pommes de terres de 150 kg avec et au-bout de six #mois j' ai #récolte 500 kg de pommes de terres au-lieu d' avoir plus que cela car pendant la nuit on nous a vole les pommes de terres.

D2: Calcul des "segments répétés"

Seuls les 20 SR les plus fréquents sont retenus ici :

2 85 je ai
2 73 nous avons
2 61 a ar
2 58 cette année+
2 43 et c'est
2 32 je suis
2 29 cela fait
2 27 ce crédit+
3 27 a peu près
2 26 et cela
2 25 je ne
2 22 six mois
4 22 je ai demand+er ar
2 21 tous an+
2 21 et je
3 21 a ar kilo+
2 20 par an+
3 20 a taux intérêt+
2 19 ainsi qu+
2 18 ce était

D2: Calcul des "segments répétés" par classe

*** classe n° 1 (20 SR maximum) ***

2 1 12 je ai
2 1 9 cela fait
2 1 6 c'est qu+
3 1 6 se y adher+er
2 1 6 nous avons
2 1 6 me a
2 1 6 micro+ crédit+
2 1 5 ce était
3 1 5 je me suis
4 1 5 a se y adher+er
2 1 4 on a
2 1 4 cette année+
2 1 4 nous sommes
2 1 4 nos dépense+
2 1 4 mon mari+
2 1 4 je suis
2 1 4 je ne
3 1 4 mais je ne
2 1 4 jusqu+ à présent
3 1 4 et nous avons

*** classe n° 2 (20 SR maximum) ***

2 2 7 je suis
 2 2 6 nous avons
 6 2 4 je suis satisfait+ résultat+ obtenir. car
 3 2 4 je ai fourn+ir
 2 2 4 je ne
 2 2 4 et c'est
 2 2 4 et cela
 2 2 3 qu+ je
 2 2 3 on est
 2 2 3 on ne
 2 2 3 c'est qu+
 2 2 3 cette année+
 2 2 3 mon avis
 5 2 3 je suis satisfait+ résultat+ car
 3 2 3 je suis satisfait+
 2 2 3 et a
 3 2 3 taux intérêt+ est
 2 2 2 deux bœuf+
 2 2 2 tout cela
 2 2 2 qu+ on

*** classe n° 3 (20 SR maximum) ***

2 3 29 a ar
 2 3 24 nous avons
 2 3 17 cette année+
 3 3 16 tonne+ par an+
 3 3 15 culture+ contre saison+
 2 3 14 nous cultiv+er
 3 3 14 a peu près
 2 3 12 et c'est
 2 3 11 ha rizière+
 2 3 11 je cultiv+er
 3 3 11 a ar kilo+
 2 3 10 je ai
 2 3 9 nous vendre.
 2 3 8 par an+
 2 3 8 poule+ pondeuse+
 2 3 8 marche+ Mahitsy
 2 3 7 cela fait
 3 3 7 je me suis
 2 3 7 ainsi qu+
 4 3 7 tonne+ paddy par an+

*** classe n° 4 (20 SR maximum) ***

2 4 13 main+ œuvre+
 2 4 6 cette année+
 2 4 6 ces crédit+
 2 4 6 nous avons
 4 4 6 a nos besoin+ quotidien+
 2 4 6 poulet+ chair+
 2 4 5 sept mois
 2 4 5 tous an+
 2 4 5 ce crédit+
 2 4 5 je ai
 3 4 4 me a permis
 3 4 4 je ai achet+er
 2 4 4 pour riziculture+

2 4 4 ainsi qu+
3 4 4 a nos besoin+
2 4 4 a ar
2 4 4 utilis+er pour
3 4 4 crédit+ a été
2 4 3 six mois
2 4 3 cette somme+

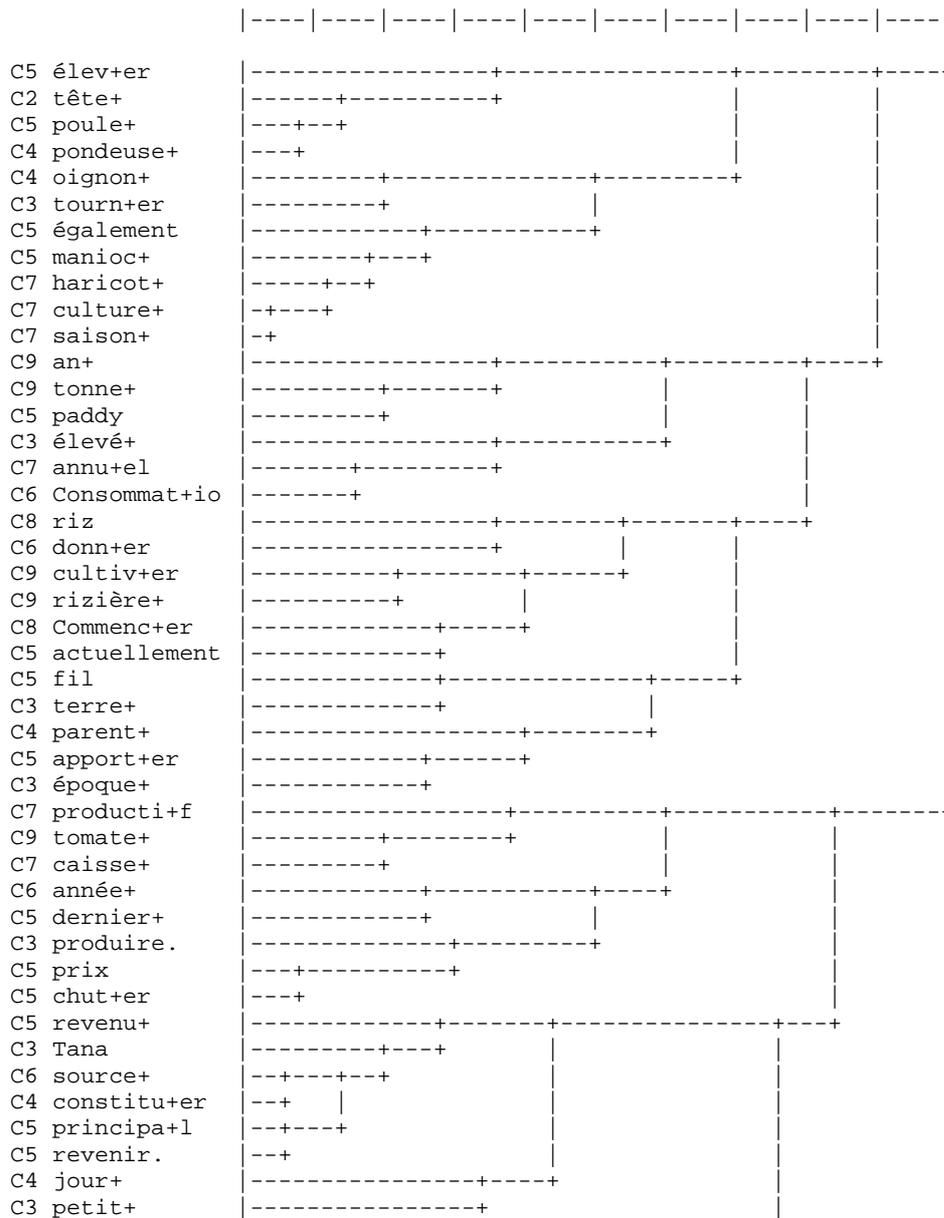
*** classe n° 5 (20 SR maximum) ***

2 5 22 je ai
2 5 12 sans probloc<
2 5 11 nous avons
3 5 10 a taux intérêt+
3 5 9 je ai stock+er
2 5 9 et c'est
2 5 9 a taux
2 5 8 six mois
2 5 8 sept mois
2 5 8 pour achet+er
3 5 7 rembours+er a temps
2 5 6 cette année+
3 5 6 je ai achet+er
2 5 6 jusqu+ à présent
2 5 6 a ar
3 5 6 a rembours+er au bout
2 5 6 a rembours+er
2 5 5 en et
2 5 5 ce crédit+
2 5 5 assur< rembours+er

C.A.H. du contexte lexical C

Fréquence minimum d'un mot : 5
 Nombre de mots sélectionnés : 51
 Valeur de clé minimum après calcul : 2

Nombre d'uce analysées : 108
 Seuil du chi2 pour les uce : 0
 Nombre de mots retenus : 51
 Poids total du tableau : 866



```

C3 kg          |-----+-----+-----+
C5 kilo+      |-----+-----+
C9 vendre.    |-----+--+
C9 marche+    |----+----+
C8 Mahitsy    |----+
C4 unité+     |-----+-----+
C4 dépens+er  |-----+
    
```

C.A.H. du contexte lexical D

```

Fréquence minimum d'un mot      :      5
Nombre de mots sélectionnés     :      23
Valeur de clé minimum après calcul :      2
    
```

```

Nombre d'uce analysées          :      50
Seuil du chi2 pour les uce     :      0
Nombre de mots retenus         :      23
Poids total du tableau         :     229
    
```

```

          |---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
D7 utilis+er |-----+-----+-----+-----+
D5 permettre. |-----+-----+
D9 subvenir.  |---+-----+
D8 quotidien+ |---+
D7 besoin+    |---+
D7 achat+     |-----+-----+
D6 chair+     |-----+
D5 poulet+    |---+
D6 rizicole+  |---+-----+-----+
D5 exploit+er |---+
D5 honor+er   |-----+-----+
D2 relatif   |-----+
D2 travaux   |---+
D7 permis    |-----+-----+-----+
D7 achet+er  |-----+
D7 pa+yer    |-----+-----+-----+
D9 œuvre+    |-----+-----+
D9 main+     |-----+-----+
D8 engrais   |-----+
D8 partie+   |-----+-----+
D7 paiement+ |-----+-----+
D9 salaire+  |---+-----+
D6 repiqu+er |---+
    
```

C.A.H. du contexte lexical E

Fréquence minimum d'un mot : 5
 Nombre de mots sélectionnés : 23
 Valeur de clé minimum après calcul : 2

 Nombre d'uce analysées : 83
 Seuil du chi2 pour les uce : 0
 Nombre de mots retenus : 23
 Poids total du tableau : 410

```

    |----|----|----|----|----|----|----|----|----|
E9 mois |-----+-----+-----+-----+-----+
E9 rembours+er |-----+-----+-----+-----+-----+
E8 durée+ |-----+-----+-----+-----+-----+
E7 temps |-----+-----+-----+-----+-----+
E9 problème< |-----+-----+-----+-----+-----+
E9 taux |-----+-----+-----+-----+-----+
E7 intérêt+ |-----+-----+-----+-----+-----+
E5 stock+er |-----+-----+-----+-----+-----+
E5 ar |-----+-----+-----+-----+-----+
E4 abordable+ |-----+-----+-----+-----+-----+
E5 avril+ |-----+-----+-----+-----+-----+
E4 prêt+ |-----+-----+-----+-----+-----+
E6 juin+ |-----+-----+-----+-----+-----+
E4 mai |-----+-----+-----+-----+-----+
E4 nouveau+ |-----+-----+-----+-----+-----+
E3 récolte+ |-----+-----+-----+-----+-----+
E4 pénalise+er |-----+-----+-----+-----+-----+
E5 retard+ |-----+-----+-----+-----+-----+
E5 accuse+ |-----+-----+-----+-----+-----+
E4 pes+er |-----+-----+-----+-----+-----+
E4 servir. |-----+-----+-----+-----+-----+
E6 dette+ |-----+-----+-----+-----+-----+
E5 échéance+ |-----+-----+-----+-----+-----+
    
```

 * Fin de l'analyse *

Date : 27/ 3/06; Heure : 22:54:59

Temps d'exécution : 0 h 2 mn 3 s

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES

GRAFMEYERS, Y. & JOSEPH, (Octobre 2004.), *L'école de Chicago: Naissance de l'écologie urbaine*, 377p.

BEAUD, M. (février 1994), *L'art de la thèse*, édition la découverte.

Guérin, I. & SERVET, (2002), *Exclusion et liens financiers rapport du centre Walras 2002*, éd. Economica.

HANNING, A. & WISNIWSKI, (1999), *Les défis de la mobilisation de l'épargne: concepts et vision de terrain*. Éd.Eschbord.

HERNANDEZ, E. (2001), *L'Entrepreneuriat: Approche théorique*, Paris, 203p.

HERNANDEZ, E. (1999), *Le Processus Entrepreneurial: Vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat*. Ed. L'Harmattan, 255p.

Joseph, A. (2000), *le rationnement du crédit dans les pays en développement le cas de Cameroun et Madagascar*, Ed. L'Harmattan.

MARCHESNAY, M. (1996), *L'Entrepreneuriat*, éd. Economica, 111p.

LAULANIE, H. (2003), *Le riz à Madagascar: un développement en dialogue avec les paysans*. Ed. KARTHALA, 238p.

LEDGERWOOD, J. (1999), *Manuel de Microfinance: une perspective institutionnelle et financière?* Ed. Banque Mondiale, 308p.

MAYOUKOU, C. (1994), *Le système des tontines en Afrique*, L'Harmattan, Paris.

MAYOUKOU, C. (1994), *Le système des tontines en Afrique*. .Paris.

LEROY, P. & ROBERT, M. (1999), *L'impact micro-économique du crédit rural au nord Vietnam- éclairage à partir d'une situation locale*, éd. l'harmattan.

République de Madagascar, (Juin 2004), *Document de Stratégie Nationale de Micro finance (DSNMF) 2004-2009 Madagascar*.

MOIGNE, J.L. (1990), *La modélisation des systèmes complexes*. Paris, Dunond 178p.

RAZAFINDRAKOTO, M. (1995), *Madagascar d'aujourd'hui*, 198 p.

YUNUS, M. (1997), *Vers un monde sans pauvreté*, Paris : Jean-Claude Lattès, 305 p.

SAPORTA (1990), *Probabilités, analyses des données et statistique*, .éd.G.Technip, Paris, 488p.

SERVET, J. (1999), *Exclusion et liens financiers (Rapport 1999-2000)*, Paris: Economica.

SINGLY, F. (1992,), *L'enquête et ses méthodologies*, éd Université, 126p.

RUTHERFORD, S. (2002), *Comment les pauvres gèrent leur argent*, éd. Gret-Khartala.

KAUFMAN, J.C., (1996), *l'entretien compréhensif*, Paris : Nathan Université, 127p.

ADLER, N.J., (1994), *Comportement organisationnel : une approche multiculturelle*, Ottawa : Editions Reynald Goulet inc.

FOULIQUE, P., *Cours de philosophie : programme de 1960*, Paris : Editions de l'école.

LENGENDRE, R., (1993), *Dictionnaire actuel de l'éducation*, 2^{ème} édition, Montréal : Guérin.

ROCHER, G.,(1969), *Introduction à la sociologie générale*, Montréal : Edition Hurtubise HMH.

RAINVILLE, M., (2001), *Pour comprendre les valeurs : document de travail*, les éditions du machins, dans le cadre du cours EDU 6014 : Télé - Université du Québec.

WARNIER, J., (1993), *L'esprit d'entreprise au Cameroun*, Paris : Edition Karthala, 307p.

HOFSTEDE, (1994), *The Values Survey Module*.

BIT (Bureau International du Travail),(1999a), International Labour Standards and Finance: a review working paper n°20, International Labour Organisation,29p.

AUPEL-UREF

AGBODAN (1995), 'Rétroactions positives hasard et performance', *Les facteurs de performances de l'entreprise*, Ed. AUPELF- UREF, John Eurotext Paris, pp.3-11.

AHADO, K. (1995), 'Analyse de la relation entre l'éducation et le talent managérial chez les propriétaires gestionnaires du secteur informel: le cas du TOGO', Ed. AUPELF-UREF, John Libbey Eurotext, Paris.

ALBAGLI, C. (1995), 'L'innovation socioculturelle comme stimulant entrepreneurial', Ed. AUPELF-UREF, John Libbey Eurotext, Paris, pp.13-27.

BEKOLO, C. (1995), 'La relance des entreprises publiques au Cameroun: une approche par la libération', Ed. AUPELF-UREF, John Libbey Eurotext, Paris.

BIGOU-LARE, N. (1995), 'Décision d'investissement et décentralisation du processus de prise de décision dans l'entreprise Togolaise', Ed. AUPELF-UREF, John Libbey Eurotext, Paris.

BLOY, E. (1995), 'Proposition sur l'approche du risque et de la performance des PME par les Banques', Ed. AUPELF-UREF, John Libbey Eurotext, Paris, pp.67-79.

BRENNER, G.; LIBEB, M. & TOULOUSE, J. (1995), 'Les entrepreneurs originaires du Nord à Doula et à Yaoundé', Ed. AUPELF-UREF, John Libbey Eurotext, Paris, pp.155-165.

CHEKILI, S. & SAIDANE, D. (1995), 'La dimension bancaire et financière: facteur d'efficacité de l'entreprise en Afrique', Ed. AUPELF-UREF, John Libbey Eurotext, Paris, pp.81-95.

DAMATHA, R. (1995), 'Problématique de la formation à l'Entrepreneuriat de l'Université de Toamasina', Ed. AUPELF-UREF, John Libbey Eurotext, Paris, pp.211-219.

DRUMAX, A. (1995), 'Contrants et incitants pour l'amélioration de la performance des entreprises publiques', Ed. AUPELF-UREF, John Libbey Eurotext, Paris, pp.167-179.

DZAKA, T. & MILANDOU, M. (1995), 'Le Partenariat source de renouveau d l'entreprise congolaise? Une anlyse à partir de la liaison contrôle-performance de la société conjointe', Ed. AUPELF-UREF, John Libbey Eurotext, Paris, pp.141-153.

LELART, M. (1990), 'La tontine, pratique informelle d'épargne et de crédit dans les Pays en voie de développement', *AUPELF - UREF, John Libbey Eurotex, Paris Larraechea, L.*

MAYOUKOU, C. (juin 1999, Bruxelles), 'Avantage informationnel de la microfinance locale et intermédiation par le groupe: une application au cas des banques villageoises en Afrique Sub- Saharienne', *Communication aux VIème journée Scientifiques du réseau UREF-AUPELEF, Défi de l'information et pilotage des entreprises.*

MAYOUKOU, C. (1995), 'Innovation Financières, vitesse de circulation et performance des tontines congolaises dans l'allocation et la mobilisation des ressources', *Ed. AUPELF-UREF, John Libbey Eurotext, Paris*, pp.109-123.

NZISABIRA, J. (1995), 'Réussite et insuccès des banques populaires au RWANDA: esquisse explicative de ce paradoxe', *Ed. AUPELF-UREF, John Libbey Eurotext, Paris*, pp.97-108.

ORDGOY, S. (1995), 'Le principe du partage des profits et pertes et la fonction transactionnelle de la monnaie (tontine et modèle financier islamique)', *Ed. AUPELF-UREF, John Libbey Eurotext, Paris*, pp.125-138.

ORDGOY, S. (1995), 'Le principe du partage des profits et pertes et la fonction transactionnelle de la monnaie (tontine et modèle financier islamique)', *Ed. AUPELF-UREF, John Libbey Eurotext, Paris*, pp.125-138.

RAJEMISON, S. (1995), 'Femmes entrepreneurs et dynamiques entrepreneuriale: le cas de Madagascar', *Les facteurs d performances de l'entreprise, Ed. AUPELF- UREF, John.Libbey Eurotext.Paris*, pp.227-236.

SERVET, J.M. (1994), 'La confiance, un facteur décisif de mobilisation de l'épargne', *Paris UREF/AUPELF n°94-41* , 26p.

THESES

AMIRAULT-THEBAUT, M. (1999 ,455p.), 'Le Boycott: Analyse conceptuelle et Modélisation, Thèse de Doctorat en Science de Gestion', PhD thesis, Université de La Réunion, Institut d'Administration des Entreprises.

BOUBACAR, D. (février 2004, 387 p), 'facteurs socioculturels et création d'entreprise en Guinée: étude exploratoire des ethnies peuple et soussou', PhD thesis, Faculté des Etudes Supérieures de L'Université de Laval.

BREGENT, M. (2005, 145 p.), 'L'inter culturalité à la lumière des incidents critiques en milieu de travail, DESS en Psychologie des actions interculturelles', Master's thesis, Université Nancy 2.

DJEFAL, S. (2004), 'Les ressorts de la micro finance: entre marché et solidarité. Impact et pérennité des systèmes financiers décentralisés. Etudes de cas en Afrique de l'Ouest. Thèse de Doctorat en Sciences Economiques.', PhD thesis, Université Lumière Lyon II.

Gouarderes-Dubrulle, C. (2000), 'La contribution des salariés au financement de l'entreprise : Apport théorique', PhD thesis, Université des Sciences Sociales - Toulouse I.

GUERIN, I. (), 'Epargne crédit en milieu rural, méthodologie d'intervention. L'exemple de l'Ouest Cameroun,', Master's thesis, Mémoire de DEA, Université Lumière Lyon II.

GUERIN, I. (2000), 'Pratiques monétaires et financières des femmes en situation de précarité. Entre autonomie et indépendance, Thèse de Doctorat en Sciences Economiques', PhD thesis, Université Lumière Lyon II.

PICARD, P. (1999), 'Les effets de l'alliance sur la performance des alliés: une modélisation par les structures de covariance, thèse de Doctorat en Science de Gestion', PhD thesis, Université de La Réunion, IAE.

RANDRIAMASITIANA, G.D. (Septembre 2000), 'Les Rôles respectifs des milieux institutionnel social et familial dans l'apprentissage du français à Madagascar depuis 1972', PhD thesis, Université de la Réunion, faculté des lettres et des sciences humaines.

RAVONJIARISON, C.G. (février 2000), 'Viabilité et Pérennité d'une Institution Financière Mutualiste: cas de l'OTIV et TIAVA, DEA en Gestion,', Master's thesis, Département Economie, Université d'Antananarivo, 80 p.

TANG-TAYE, J. (1999), 'Pratique des échanges d'informations inter organisationnel et impacts sur la performance, Thèse de Doctorat en Science de Gestion', PhD thesis, Université de La Réunion, IAE.

TILMONT, D. (1997), 'Les choix financiers des PME: un modèle fondé sur les caractéristiques psychologiques des dirigeants, thèse de Doctorat en Sciences de Gestion', PhD thesis, Université de La Réunion, IAE.

VALEAU, P. (1997, 400 p.), 'La Gestion des volontaires dans les Associations Humanitaires: un passage par les Contingences de l'implication', PhD thesis, Université

des sciences et technologies de Lille, Institut d'Administration des Entreprises.

REVUES ANGLAIS ET FRANCAIS

ALLOUCHE, J. & AMANN, B. (Décembre, 1999), 'L'entreprise familiale: un état de l'Art', *Revue Finance, Contrôle, Stratégie*.

ALLOUCHE, J. & AMANN, B. (2004), 'La confiance: une explication des performances des entreprises familiales', *Revue Finance, Contrôle, Stratégie*.

ANG, J. (1991), 'Small business uniqueness and the theory of financial management', *The journal of small business finance* **2**, pp.1-13.

BAUMANN, E. (décembre-janvier 1995), 'Petites entreprises et réintermediation financière à Dakar', *Epargne sans Frontière* **n°37**.

BAUMANN, E. (1995), 'Nouveaux produits financiers au Sénégal: Côté informel, quoi de neuf?', *Revue Africaine de banques* **n°2, Deuxième trimestre**, pp.5-8.

BENNETT, R.; BRATTON, W. & ROBSON, P. (2000), 'Business Advice: The Influence of Distance', *Regional Studies* **n°34.9**, pp 813-828.

BLOY, E. & Mayoukou, C. (Septembre, 1994), 'L'analyse du risque et réintermédiation de l'épargne informelle en Afrique', *Savings and development*.

BONLER, J. & RISPAL, M. (2004), 'L'entrepreneuriat en milieu solidaire: un phénomène singulier?', *Révue de l'Entrepreneuriat* **Vol.3 n°1**.

BRUYAT, C. (2001), 'Créer ou ne pas créer?', *Revue de l'Entrepreneuriat* **Vol1 n°1**.

BRUYAT, C. (1994), 'Contribution Epistemologique au domaine de l'entrepreneuriat', *Revue française de Gestion* **n°101**, pp. 87-98.

CERISE (Mars 2003), 'L'évolution récente des enjeux et outils de l'analyse d'impact', *Revue Techniques Financières et Développement* **N°70**.

COLOT, V. & MICHEL, P. (1996), 'Vers une théorie financière adaptée aux PME. Reflexion sur une science en genèse', *Revue Internationale PME*, **Vol.9 n°1**, pp.143-

163.

EBER, N. (juillet 2000), 'Sélection de clientèle et exclusion bancaire', *Revue d'économie financière* n°58 , pp. 79-96.

EMIN, S. (2004), 'Les facteurs déterminant la création d'entreprise par les chercheurs publiques: application des modèles d'intention', *Revue d'Entrepreneuriat* vol.3 n°1 .

GREGEOI,(Groupe de recherche en Gestion dans l'océan indien) (2004), *Mieux comprendre la compétitivité des entreprises réunionnaises*,274 p.

FAYOLLE, A. (2004), 'A la recherche du coeur de l'entrepreneuriat vers une nouvelle vision du domaine', *Revue Internationale PME* vol.17 n°01 , pp101-121.

FORESTIER, P. (Mai 2005), 'Le nouveau enjeux de la microfinance', *Revue Techniques Financières et Développement*.

GENTIL, D. & HUGON, P. (1996), 'Le financement décentralisé, Pratiques et théories', *Revue Tiers Monde, IEDES Tome XXX - VII*, 145 p.

GUERIN, I. & VALLAT, D. (2000), 'Très petites entreprises et exclusion bancaire en France: les partenariats associations- Banques', *Revue d'Economie Financière*, pp. 151-162.

GUESLIN, A. (2002), 'Les banques de l'économie sociale en France: perspectives historiques', *Revue d'économie financière* n°67 , pp.15-43.

GUILLEMETTE, f. & BOISVERT, D. (2003), 'L'entrevue de recherche qualitative avec des adultes présentant une déficience intellectuelle', *Recherches qualitatives* vol.23, pp.15-26.

HAMEL, J. (2000), 'A propos de l'échantillon de l'utilité de quelques mises au point', *Recherches qualitatives* Vol.21 , pp. 3-20.

HONLONKOU, A.; ACCLASSTO, D. & QUENUM, C. (Septembre 2001), 'Problématique de remboursement des crédits dans les systèmes financiers décentralisés et garantie de prêts aux petits opérateurs économiques au Benin', *Organisation Internationale du travail cahier de recherche ELIFID-002*.

LELAND, H. & PYLE, D. (1977), 'Informational asymmetries, financial structure and financial intermediaries,' *The journal of finance* **2**, pp.371-387.

LELAND, H. & PYLE, D. (mai 1977), 'Informational asymmetries, financial structure, and financial intermediation', *the journal of finance* **volume 32 n°2**.

MARCHAND, G. (Avril 2005), 'L' Economie informelle au Sénégal: logique de fonctionnement de quelques entreprises informelles à Saint - Louis.', Master's thesis, Faculté des Sciences Sociales, Université Laval QUEBEC.

MAYOUKOU, C. (Juillet-Août 1995), 'Confiance, proximité et nouvelles formes de partenariat Nord-Sud: le cas des partenariats ONG-PME en Afrique Sub-saharienne', *Gestion 2000 n°4*, pp. 133 -150.

MAYOUKOU, C. (2005), 'La logique de confiance à l'oeuvre dans l'intermédiation de proximité', *CARE- Université de Rouen*.

MAYOUKOU, C. (2003), 'Système de microfinance et apprentissage entrepreneurial en Afrique subsaharienne'.

MAYOUKOU, C. (1999), 'Coopération informelle entre institution de microfinancement et banques en Afrique Subsaharienne'.

MAYOUKOU, C. (1996), 'La réputation, un mécanisme incitatif dans la fonction d'intermédiation des tontiniers', *Savings and development n°3*.

MCSWEENEY, B. (January 2002), 'Hofsted's Model of National Cultural Differences and their consequences: A triumph of faith - a failure of analysis', *Human Relations Vol.55 N°1*, pp.89-118.

MICCHIELLI, A. (1994), 'Les méthodes qualitatives', *Paris, Presses Universitaires de France*.

Micro finance, (Paris- 21 Juin 2005), 'Déclaration des réseaux internationaux de micro finance'.

MILES, M. & HUBERMAN, M. (2003), 'Analyses des données qualitatives', *Paris, Presses universitaires de France*.

NOWAK, M. (1997), 'Le micro crédit dans le monde', *dossier finance et emploi:engager le débat, échange et projet n°78* .

NOY, C. (1999), 'L'imprégnation des méthodes qualitatives dans les recherches universitaires françaises', *Recherches Qualitatives Vol.n°20* , pp.65-72.

OLSZEWSKA, B. (1999), 'Vers l'usage des approches intégratives', *Recherches qualitatives Vol. n°20* , pp.73-85.

OMRI, A. & BELLOUMA, M. (2004), 'Le regroupement de crédits des petites et moyennes entreprises tunisiennes dans le contexte d'asymétrie d'information', *Revue Internationale PME Vol. n°2* , pp.42-61.

ONGODO, M. (2005), 'Recherche des dimensions culturelles dans un contexte à pluralité ethnique et implications sur le management des organisations et la formation à l'entrepreneuriat'.

PANNACCIO, M. (1999), 'Les sujets de la méthodologie', *Recherches qualitatives Vol. n°20* , pp.19-25.

PAUCHER, P. (1991), 'Mesure de performance financière de l'entreprise', *Paris Presse Universitaire de Grenoble*.

PAUVRES, B.C. & BIENFAIT, N.S. & URBAIN, C. (2004), 'La compétence du créateur d'entreprise innovante: quelles interrogations?', *Revue Internationale PME vol. n° 01* , pp; 67-99.

PRESCOOTT, E. (1997), 'Group lending and financial intermediation: an example', *Federal Reserve Bank of Richmond, Economica Quarterly vol.83/4 Fall*.

PRESCOTT, E. (1997), 'Group lending and financial intermediation: an example,' *Federal Reserve Bank of Richmond, Economic Quarterly, 83/4 fall*.

PSILLAKI, M. (1995), 'Rationnement du crédit et PME: une tentative de mise en relation', *Revue Internationale PME Vol.8, n°3-4* , pp.67-87.

RASOLOARISON, O.; RAKOTOVAO, J.M. & BOCKEL, L. (Août 2001), 'Accès au Capital, crédit, accès au foncier et pauvreté rurale à Madagascar', *Note de recherche de l'Unité de Politique de Développement Rural*.

REINERT, M. (Octobre 2001), 'Alceste, une méthode statistique et sémiotique d'analyse de discours; application aux "Rêveries du promeneur solitaire".', *La Revue française de*

Psychiatrie et de psychologie Médicale, vol. V n° 49 , pp.32-46.

REYNAUD, B. (1998), 'Les conditions de la confiance. Reflexions à partir du rapport salarial', *Revue économique* **Vol.49, n°6, Novembre** , pp.1455-1472.

RIVAUD-DANSET, D. (mars/avril 1995), 'Le rationnement de crédit et l'incertitude', *Revue d'économie Politique* **n°105-2** .

RIVAUD-DANSET, D. (1991), 'La relation banque-entreprise: une approche comparée', *Revue d'Economie Financière* **n°16 printemps** , pp.105-118.

ROBERT, A. & BOUILLAGUET, A. (1994), 'L'analyse de contenu', *Paris, Presse Universitaire de France*.

SAMMUT, S. (2001), 'Processus de démarrage en petite entreprise: système de gestion et scénarios', *Revue de l'Entrepreneuriat* **Vol n°1** .

SAVOIE-ZAJC, I. (2000), 'L'analyse de données qualitatives: pratiques traditionnelle et assistée par le logiciel NUD.IST', *Recherches qualitatives* **Vol.21**, pp.99-123.

SERVET, J.M. (2000), 'L'exclusion, un paradoxe de la finance', *Revue d'économie financière*, pp.17-28.

SERVET, J. (mars/juin 1995), 'Le lien de confiance, fondement nécessaire des relations financières et de la mobilisation d'épargne', *Epargne Sans Frontière* **n°38-39** .

S. ALLAIN (1999,), 'Approche cognitive de la gestion stratégique dans une entreprise monodécideur: le cas de l'entrepreneur agricole.', *Revue Internationale PME*, **Vol.12 n°1-2** , pp.32-57.

STIGLITZ, J. (1990), 'Peer Monitoring and Credit Market', *World Bank Economic Review* **4**, pp. 351-366.

STIGLITZ, J. (1986), 'The new Development Economics', *World development* **Vol.14, n°2** , pp.257-265.

STIGLITZ, J. & WEISS, A. (1981), 'Credit rationing in markets with imperfect information', *The American Economic review* **3**, pp.349-410.

VERSTRAETE, T. (1997,), 'Cartographie cognitive et accompagnement du créateur d'entreprise', *Revue Internationale PME*, **Vol.10 n°1** , pp.45-69.

B.I.T (Bureau international du Travail), (2004), 'Méthode et Instruments d'appui au secteur informel en Afrique Francophone', Genève.

VALEAU, P. (2005), 'L'Accompagnement des entrepreneurs durant les périodes de doute', *Revue Internationale du PME*.

VALEAU, P. (2001), 'Pour une version non seulement lucrative de l'entrepreneuriat: des exemples de la Zone de l'Océan Indien', *Management International*.

VALEAU, P. & DUBRELLE, C. (2005), 'Le don d'Action: une façon d'impliquer les salariés lors de l'introduction en bourse', *ECER-GREGEOI*, 23p.

Verstraete, T. (2004), 'Cartographie cognitive et accompagnement du créateur d'entreprise', *Revue internationale des PME*.

VERSTRAETE, T. (2001), 'Entrepreneuriat: Modélisation du phénomène', *Revue de l'Entrepreneuriat Vol n°1*.

VERSTRAETE, T. L'Harmattan, ed. (1999, 205p), *Entrepreneuriat: connaître l'entrepreneur, comprendre ses actes*.

VERSTRAETE, T. & FAYOLLE, A. (2005), 'Paradigme et Entrepreneuriat', *Revue d'Entrepreneuriat Vol.4 n°1*.

VIII/A6, C.E.D. (mars 1997), 'Programmes d'Appuis aux activités génératrices de revenus, aux micro entreprises et aux PME'.

WAMBA, H. & TCHAMANBE-DJINE, L. (2004), 'Information financière et politique d'offre de crédit bancaire aux PME: cas du Cameroun', *Revue Internationale PME*, **Vol.17 n°2**, pp.89-111.

WILLIAMSON, O. (1994), 'the economic Institutions of Capitalism', *New York, free press*.

WILLIAMSON, O. (1994), 'Transaction Cost Economics and Organisation Theory', in Neil SMESLSER et Richard SWDBERG, eds, *the Handbook of Economic sociology*, Princeton, Princeton University Press.

WILLIAMSON, S. (1987), 'Costly monitoring, loan contracts and equilibrium credit rationing', *Quarterly journal of economics*, **n°102**, pp.135-146.

WILLIAMSON, S. (1986), 'Costly monitoring, financial intermediation and equilibrium

credit rationing,' *Journal of Monetary Economics*, **4**, pp.158-179.

BORDIEU, P., (1980), *Le Capital Social*, Actes de la recherche en sciences sociales, 31, pp.2-3.

BIRLEY, S., (1990), Growth and Performance contrasts between types of small firms, *strategic Management Journal*, 11(7), 535 – 557.

OBRECHT, J. (2001), *Ethique et Entrepreneuriat*, VIIème Journées du réseau Entrepreneuriat, Maurice.

PONCINI, J.P., (2001), *La promotion d'une culture entrepreneuriale à Maurice*, VII ème Journées du réseau entrepreneuriat, Maurice.

RAPPORTS

P N U D, (septembre 2003), 'Le secteur de la microfinance: diagnostic et analyse des opportunités d'investissement', Technical report.

WEBSTER, L. & FIDLER, P. (1996), 'Le secteur informel et les institutions de micro finance en Afrique de l'Ouest', Technical report, Washington: Banque Mondiale.

GARDIOL, I.D (janvier 2006), 'Accès aux services financiers pour les ménages ruraux appuyés par SAHA.', Technical report, Programme de développement rural intercooperation- délégation Madagascar.

PNUD, (1999), *Rapport Mondial sur le Développement Humain*, ed. E.D.B.L. Paris, 262p.

PNUD (2003), 'Rapport National sur Le Développement Humain au Bénin: Le système informel de financement du développement humain'.

PNUD/FENU (Juin 2004), *Inventaire National des Organisations Financières de Proximités à Madagascar*.

CONFERENCES

AUDET, J.; COUTERET, P. & AVENET, G. (27,28 et 29 Octobre 2004, Montpellier), 'Les facteurs de succès d'une intervention de coaching auprès d'entrepreneurs: une étude exploratoire.' Association Inetrnationale de Recherche en Entrepreneuriat et PME, 7ème Congrès International francophone en Entrepreneuriat et PME'.

CIEPLY, S. & GRONDIN, M.(2000), « Evaluation et Gestion bancaire des risques – PME en asymétrie d'information, 16 th International Conference in Finance French Finance Association (AFFI)».

GOBBI, M. (4,5 et 6 Mars 2003), 'Le cautionnement Solidaire comme innovation sociale dans la microfinance', *3ème rencontres du Réseau Inter-Universitaires d'Economie Sociale et Solidaire -BIT*.

HATCHEU, E. (Nancy 25-26-27 Mai 2004), 'De l'impératif du droit dans les pratiques tontinières en Afrique', *Communication présentée au XXème journée ATM - CREDES Droit et Développement*.

ONUDI (20-21 Octobre 1999), 'Financement de PME en Afrique, Conférence sur le partenariat industriel et l'investissement en Afrique, DAKAR, SENEGAL'.

VALEAU, P. (2005), 'L'implication des Entrepreneurs dans les RH: des discours à la pratique', *Congrès AGRH*

VALEAU, P. (2005), 'L'engagement des entrepreneurs: des doutes au second souffles', *Congrès Académie de L'entrepreneuriat*.

CUILLERE, (2004), La légitimité, enjeu du conseil à la création d'entreprise, 3^{ème} congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat, Lyon.

SITE WEB

[http:// www.mefb.gov.com](http://www.mefb.gov.com)

[http:// www.maep.gov.com](http://www.maep.gov.com)

[http:// www.cgap.org](http://www.cgap.org)

[http:// www.grameen-info.org](http://www.grameen-info.org)

[http:// www.accion.org](http://www.accion.org)

[http:// www.valeau.com](http://www.valeau.com)

[http:// www.iseor.com](http://www.iseor.com)

[http:// www.microfinancement.cirad.fr/fr/fame3.html](http://www.microfinancement.cirad.fr/fr/fame3.html)

[http:// www.infres.enst.fr/](http://www.infres.enst.fr/)

[http:// www.microcredittsummit.org](http://www.microcredittsummit.org)

[http:// www.un.org/News/fr-press/docs/2004/DEV2493.doc.html](http://www.un.org/News/fr-press/docs/2004/DEV2493.doc.html)

[http:// www.afd.fr](http://www.afd.fr)

[http:// www.entreneurship.qc.ca](http://www.entreneurship.qc.ca)

[http:// www.worldbank.org/afr/ik/french/friknt11.pdf](http://www.worldbank.org/afr/ik/french/friknt11.pdf)

[http:// www.apifm.org](http://www.apifm.org)

[http:// www.undp.org](http://www.undp.org)

