



## SOUTENIR LES ACTEURS DE LA VANILLE AU BENEFICE DES ENFANTS (SAVABE)

DEVELOPPEMENT DE PRODUITS FINANCIERS ET DES LECONS SUR L'EDUCATION FINANCIERE ADAPTES AUX BESOINS DES PETITS PRODUCTEURS DE VANILLE – ELABORATION D'UNE STRATEGIE POUR LEUR INCLUSION FINANCIERE

# Stratégie d'inclusion financière pour les producteurs de vanille – Région SAVA

## Table des Matières

---

RAPPEL DU MANDAT .....	2
INTRODUCTION .....	4
DIAGNOSTIC .....	5
1. Présentation sommaire du dispositif réglementaire national .....	5
2. Analyse sectorielle.....	7
3. Comportements financiers des communautés productrices de vanille .....	11
STRATEGIE d'INCLUSION FINANCIERE des PRODUCTEURS de VANILLE.....	13
1. Axe 1 : Les actions à conduire au niveau sectoriel .....	13
2. Axe 2 : Les actions visant à provoquer un changement de comportement des communautés productrices de vanille .....	14
PRESENTATIONS SYNOPTIQUES DE LA STRATEGIE.....	15
1. Présentation par axe stratégique .....	15
2. Vue par acteurs .....	20
RECOMMANDATIONS.....	23
1. Thématiques clés relevées par les acteurs pendant l'Atelier de restitution.....	23
2. Préconisations finales.....	23
CONCLUSION .....	24

**Ce document est élaboré sur la base d'analyses conduites dans des documents à part.  
Il est recommandé la lecture de ces documents au préalable aux fins de meilleure compréhension.**

## RAPPEL DU MANDAT

---

L'utilisation des services financiers formels n'est pas encore bien établie au niveau des ménages malgaches, surtout dans le monde rural. A Madagascar, **le taux de bancarisation ne dépasse pas encore 5%** (contre 20% dans l'ensemble de l'Afrique subsaharienne), et **le taux d'accès à la micro finance**, malgré les efforts déployés au niveau du secteur depuis quelques années, **stagne autour de 15% avec ses 1 100 000 clients recensés en 2016** (source rapport de la Banque Centrale Malgache). Mais la situation s'améliore depuis 2010, à partir du moment où les opérateurs majeurs de téléphonie mobile ont obtenu la reconnaissance d'intermédiaire financier et l'autorisation d'effectuer des opérations de banque. En juin 2014, **25% de la population active a pu accéder à des services de transfert d'argent via la téléphonie mobile**. Malgré tout, le monde rural ne connaît pas encore une évolution majeure, d'autant que les institutions couvrent peu les zones rurales et limitent la diffusion de leurs services aux chefs-lieux des districts.

La région SAVA fournit une partie importante des devises étatiques grâce à ses cultures de rentes (la vanille représente près de 10% du PIB malgache en haut de cycle). Bien que les sommes échangées soient importantes, la majeure partie des producteurs dans la région SAVA, sont toujours confrontés à divers problèmes d'ordre financier, surtout pendant les périodes de soudure. En raison de leur faible accès aux services financiers, la majorité des paysans sont obligés de recourir aux systèmes informels qui les ruinent avec un taux d'intérêt usurier. Les paysans sont victimes « des contrats fleurs »<sup>1</sup>, pendant les périodes de soudure, notamment dans les zones où l'accès aux services financiers formels reste limité.

Désireux de mettre un terme au lien entre moindre disponibilité de devises et travail des enfants, **l'Organisation Internationale du Travail (OIT)**, en partenariat avec Sustainable Vanilla Initiative (SVI) met en œuvre **le projet intitulé SAVABE (Soutenir les Acteurs de la Vanille au Bénéfice des Enfants), financé par le Département Américain du Travail (USDOL)**. Le projet a pour objectif global de réduire la prévalence du travail des enfants dans les zones productrices de vanille dans la région SAVA.

Le projet contribue à la réalisation de l'Objectif 8 de l'ODD : « Promouvoir une croissance économique soutenue, partagée et durable, le plein emploi productif et un travail décent pour tous », ayant comme cible l'indicateur 8.7 : « prendre des mesures immédiates et efficaces pour supprimer le travail forcé, mettre fin à l'esclavage moderne et à la traite d'êtres humains, interdire et éliminer les pires formes de travail des enfants, y compris le recrutement et l'utilisation d'enfants soldats, et, d'ici 2025, mettre fin au travail des enfants sous toutes ses formes ». En outre, il participe pleinement à la mise en œuvre du Programme Pays pour le Travail Décent (PPTD) Madagascar dans sa priorité 2 : « améliorer la productivité du travail par la promotion du dialogue social, le respect des principes et des droits fondamentaux au travail, ainsi que l'effectivité de la protection sociale » accentué par les défis à relever 5 : « Protection sociale » et 13 : « Redynamisation du monde rural » faisant partie de l'Axe stratégique 3 et 4 du PND : « Croissance inclusive et ancrage territorial du développement » et « Capital humain adéquat au processus de développement ». Ces programmes répondent aux quatre objectifs stratégiques de l'OIT à savoir : a) promouvoir et mettre en œuvre les normes et les principes et droits fondamentaux au travail, b) accroître les possibilités pour les femmes et pour les hommes d'obtenir un emploi et un revenu décents, c) accroître l'étendue et l'efficacité de la protection sociale pour tous, d) renforcer le tripartisme et le dialogue social.

Enfin, le projet contribue également à la mise en œuvre du plan du travail du Bureau d'Antananarivo relatif au CPO sur MDG2015 (Millennium Development Goal 2015) « la lutte contre les pires formes de travail des enfants est plus visible ».

---

<sup>1</sup> Système de crédit où le producteur emprunte de l'argent à un collecteur pendant la période de soudure ; ce dernier achètera par la suite la vanille de ce producteur à un prix prédéfini (largement inférieur au prix normal) dès 4 ou 5 mois avant la récolte

Dans le but d'atteindre les objectifs mentionnés ci-dessus, le projet OIT/SAVABE a sélectionné **Positive Planet International (PPI)** à Madagascar pour **le développement des produits financiers et de leçons sur l'éducation financière adaptés aux besoins des petits producteurs de vanille et l'élaboration d'une stratégie pour l'inclusion de ces derniers au sein des institutions financières formelles.**

D'une manière globale, le mandat demandé a comme objectif de développer des produits financiers et des pratiques vertueuses pour améliorer l'éducation financière des producteurs de vanille, en adaptant ces outils à leurs besoins. Il s'agit aussi de définir les stratégies à mettre en œuvre pour l'inclusion des petits producteurs de vanille au sein des institutions financières formelles (ou semi formelles lorsque l'on parle de communautés villageoises d'épargne et de crédit [village savings and loans association ou VSLA] par exemple), afin, in fine, de limiter la pénétration des « contrats fleurs ».

**A cet effet, nous avons produit jusqu'ici les documents suivants :**

- **Rapport d'ateliers**
- **Analyse des lacunes et des potentialités pour le développement de produits financiers**
- **Guide d'Education Financière pour les producteurs de vanille**

**L'élaboration de la présente stratégie d'inclusion financière des producteurs de vanille est basée sur ces documents.**

## INTRODUCTION

---

Madagascar est classé parmi les pays les plus pauvres du monde, avec plus de 90% de sa population vivant avec moins de 2.00 USD par jour. On y compte environ 25,5 millions d'habitants dont 83% vivent en milieu rural.

L'agriculture, y compris la pêche et la foresterie, représente plus d'un quart du PIB et emploie environ 80% de la population<sup>2</sup>. Les principaux produits agricoles sont : café, vanille, canne à sucre, clous de girofle, cacao, riz, manioc (manioc, tapioca), haricots, bananes, arachides ; et les produits d'élevage.

Depuis 2013, les valeurs à l'exportation de la vanille de Madagascar n'ont cessé de croître passant de 10,2Mo USD en 2012 à 680,2Mo USD en 2017 (ITC Trademap, 2018). La vanille a ainsi un poids économique croissant à Madagascar, et représente environ 6,8% du PIB en 2017.

La Région SAVA, située au Nord-Est de Madagascar, est réputée mondialement être la capitale de la vanille. Avec une population estimée à 1,1 millions dont environ 85% rurale, elle recense environ 100.000 ménages de producteurs de vanille avec une production moyenne de 100 à 150kg de vanille par ménage.

Le prix de la vanille enregistrant une importante hausse ces cinq dernières années, les revenus des ménages par campagne de vanille verte peuvent aller jusqu'à 20 Mo AR, soit 5.600 USD, plus de dix fois supérieur au PIB par habitant moyen.

Cependant, bien que la filière connaisse ce contexte d'appréciation considérable, les ménages producteurs de vanille font face à des difficultés financières récurrentes, notamment aux mois de septembre à mars, période dite de soudure.

En termes d'inclusion financière, la plupart de la population à Madagascar gère ses finances hors du système financier. Selon les résultats de l'enquête FinScope Consommateur menée en 2016, 29% des adultes sont inclus financièrement, c'est-à-dire ont et/ou utilisent des services financiers formels. En outre 17% bénéficient d'un service financier auprès d'un fournisseur formel (comme le mobile money) et 30% des adultes, non inclus formellement, s'engagent dans des services financiers informels.

Pour ce qu'il en est de la Région SAVA, les résultats de l'enquête FinScope en 2016 font état de 60% de la population exclus financièrement. En effet, bien que la Région soit recensée par le MAP (Making Access Possible) en 2017 parmi les zones suffisamment fournies en termes d'institutions financières et de produits et services financiers ; si l'on regarde la répartition géographique des points d'accès des institutions financières dans la Région, on note que ceux-ci sont pour la plupart situés dans les chefs-lieux des Districts (Sambava, Antalaha, Vohémar, Andapa), privant ainsi la majeure partie de la population à l'accès aux produits et services financiers.

Il est souligné que comme pour la plupart des zones rurales à Madagascar, la Région SAVA manque énormément d'infrastructures routières, qui reste un handicap majeur au déploiement des institutions financières pour desservir la population en produits et services financiers.

---

<sup>2</sup> Source : Banque Mondiale – Dernières données disponibles (2017).

## DIAGNOSTIC

---

### LA METHODOLOGIE

Afin de déterminer les actions les plus adéquates pour conduire à l'inclusion financière des producteurs de vanille, notre démarche a privilégié le recueil des attentes et besoins de cette population ciblée à travers les approches suivantes :

- Un sondage de satisfaction des utilisateurs des produits et services financiers dans la Région,
- Des ateliers avec les acteurs économiques, les producteurs de vanille et les institutions financières et organismes mettant en œuvre des activités d'éducation financière,
- Des focus groups avec les producteurs de vanille dans des endroits reculés de la Région.

Des analyses ont été par la suite conduites afin d'identifier les attitudes face à l'argent et les comportements financiers de cette population, leur contexte et modes de vie, dans l'objectif de développer des outils qui leur soient adaptés.

#### Précisions :

Les limites budgétaire et temporelle de notre mandat ne permettent pas une étude statistique évaluative de la Région SAVA ni une étude intégrale. Les approches susmentionnées ont été conduites afin de développer un sentiment général et ont été analysées de manière qualitative. Nous ne sommes pas en mesure d'informer sur des ratios tels que le taux d'utilisation des produits financiers, ni sur le taux de bancarisation de la population cible.

Par ailleurs, notre analyse et la stratégie qui en découle doivent être entendues comme visant les communautés productrices de vanille plutôt que les producteurs stricto sensu. En effet, si les démarches visant à établir un diagnostic ont prioritairement ciblé des producteurs, les actions pour permettre leur inclusion financière visent bien les communautés en leur entier.

### ANALYSE DU SECTEUR FINANCIER

Trois niveaux d'intervention influent sur l'inclusion financière des communautés productrices de vanille. Le cadre législatif et réglementaire (ci-après qualifié de niveau étatique) définit les limites et potentialités des acteurs financiers (ci-après qualifiés de niveau sectoriel) qui développement des produits et actions vers la population cible (ci-après qualifiée de niveau communautaire).

Notre mandat vise uniquement les niveaux sectoriel et communautaire, et toutes actions et recommandations s'inscrivent dans le cadre réglementaire existant.

#### 1. Présentation sommaire du dispositif réglementaire national

La volonté de l'Etat malgache de promouvoir l'inclusion financière de la population s'illustre par l'adoption des cadres réglementaires et des dispositifs poussant les acteurs du secteur, y compris de la microfinance, à favoriser leurs interventions à destination des populations rurales, notamment en saisissant les opportunités offertes par les avancées technologiques pour le développement de leurs activités. Le cadre réglementaire est aujourd'hui constitué par :

- La loi sur la microfinance qui a connu une refonte en 2018 et qui stipule sur le fait de « moderniser le cadre légal du secteur de la microfinance par rapport à la vision de la finance inclusive et aux

évolutions de la technologie ou les innovations en matière de distribution de services financiers numériques »,

- La loi sur les Etablissements de Monnaie Electronique en 2017 qui permet à de nouveaux acteurs notamment les opérateurs de téléphonie mobile et des monnaies par cartes bancaires de devenir des acteurs financiers.
- Il convient également de noter que toutes les activités économiques formalisées ont l'obligation légale d'accepter les paiements par voie de monnaie digitale.

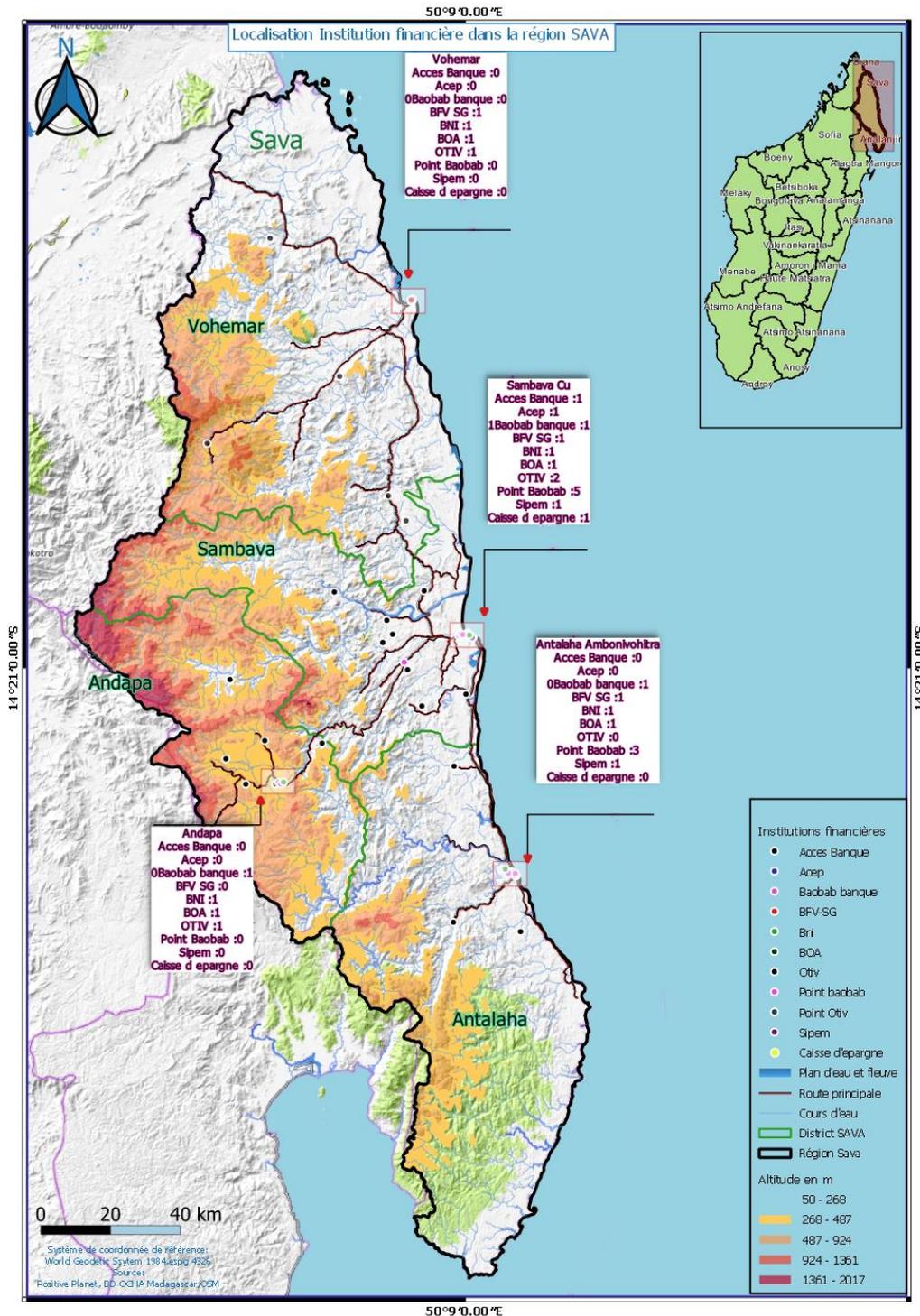
Outre ce cadre réglementaire, la Stratégie Nationale de la Finance Inclusive (SNIM 2018 – 2022) a été développée et est mise en œuvre et pilotée par la Coordination Nationale de la Finance Inclusive (CNFI). Cette stratégie stipule l'engagement du Gouvernement Malagasy à améliorer l'accès aux services financiers de la population en augmentant le nombre d'adultes ayant accès aux services financiers formels de 29% en 2016 à 45% en 2022.

Par ailleurs, Madagascar est bénéficiaire de l'aide de la Banque Mondiale à travers le Projet d'Inclusion Financière de Madagascar (PIFM) qui soutient la mise en œuvre de la SNIM, sous ses trois principales composantes : 1) Numérisation des transactions pour augmenter l'utilisation des comptes de transactions, pour soutenir l'utilisation des comptes de transactions, la finance numérique et les transactions sans argent, 2) Accès au crédit pour les micro, petites et moyennes entreprises (MPME) et soutien à l'accès au crédit pour les MPME, 3) Gestion de projet et évaluation d'impact.

Le cadre réglementaire relatif aux services financiers favorise l'inclusion financière des populations rurales à Madagascar. L'activation concrète des mesures permettant cette inclusion financière repose sur l'exécution de ces prescriptions par les autorités régionales, ainsi que sur le déploiement, par les acteurs du secteur financier, de stratégies visant cette inclusion financière.

## 2. Analyse sectorielle

Au mois d'octobre 2018, on recense dix institutions financières actives dans la Région SAVA. Ces institutions financières sont pour la plupart implantées dans les chefs-lieux des districts de la Région SAVA : Sambava, Andapa, Vohémar, Antalaha. La carte ci-dessous (©Positive Planet International) recense ces services financiers.



Les services financiers sont donc bel et bien disponibles dans la Région SAVA. Cependant, le **manque d'infrastructure routière** s'avère être un obstacle à l'accessibilité physique de ces produits et services financiers pour les populations rurales. En effet, les services financiers sont essentiellement accessibles en zones urbaines. Les communautés vivant dans des localités à plusieurs jours de marche des bourgs handicapent aussi bien les institutions financières que les producteurs de vanille.

Par conséquent, lorsqu'ils font face à des difficultés financières, les producteurs de vanille n'ont pour essentiel recours que leurs entourages et les sociétés exportatrices de vanille.

Nous récapitulons ci-après notre analyse quant à ces deux formes de recours.

### Les services financiers informels utilisés par les producteurs de vanille

- **Les recours actuels des producteurs en matière de financement, en particulier la pratique des contrats-fleurs**

Lorsqu'ils rencontrent des difficultés financières, **les producteurs sont exposés à la pratique du « contrat-fleur »**.

Le contrat-fleur est décrit comme suit : le producteur de vanille qui a des problèmes financiers approche une personne appelée « patron be » dans sa localité, pour emprunter. Le « patron be » estime la vanille encore en floraison dans les champs du producteur – d'où le nom contrat-fleur -, et va lui accorder le prêt sur la base de cette estimation. Le remboursement du « patron be » se fait à la récolte.

**Le taux d'intérêt** du contrat-fleur est fixé de manière subjective, sur la base de la relation et la négociation que pourraient avoir le « patron be » et le producteur de vanille emprunteur. Les remontées d'informations nous font état de taux de 50%, 100%, voire 500% (cf. rapport d'ateliers). Les explications de ces taux sont rapportées dans notre document d'analyse.

**Aucun document écrit formel** n'enregistre ces conventions entre le « patron be » et le producteur de vanille. Ainsi, le prêteur étant en position de force en rapport au producteur emprunteur, peut imposer un taux d'intérêt à son gré, et peut appliquer des différents taux d'un producteur à un autre. Rappelons que, dans la plupart des cas, les demandes de prêt concernent des besoins vitaux : nourriture, urgences familiales (décès, hospitalisation...).

Le contrat-fleur peut prendre plusieurs formes. Il peut s'agir **d'emprunt de sacs de riz** : le producteur demandeur reçoit des sacs de riz et non de l'argent, lesquels il devra rembourser en kilos de vanille.

Le mécanisme du contrat-fleur ne peut être appréhendé en toute transparence, les producteurs subissant des pressions sociales :

- Les producteurs emprunteurs ont honte si l'on sait qu'ils ont été allés voir le « patron be »
- En même temps, les producteurs en difficultés financières qui ont eu recours à d'autres solutions sont mal vus. Rappelons que les prêteurs sont des personnes influentes habitant dans le village.

Malgré toutes ces conditions appliquées par les prêteurs, **ce mécanisme demeure prisé par les producteurs du fait que les prêts leur sont accordés durant l'entretien-même**, et peuvent les dépanner de leurs problèmes financiers immédiats. Par ailleurs, ils sont exempts des procédures appliquées par les institutions financières (paperasserie, garantie...).

#### ▪ Les autres formes de dépannages financiers utilisées par les producteurs de vanille

En l'absence de solutions financières pour les producteurs de vanille, les sociétés exportatrices de vanille déploient des avantages financiers, sociaux, et économiques. Ces avantages sont réservés exclusivement aux producteurs qui viennent livrer la vanille auprès de la société, et qui leur sont fidèles à chaque campagne : **dépannages financiers – dépannages sous forme de matériels/denrées.**

Toutes ces formes d'avantages procurent aux sociétés exportatrices de vanille une position de force pour au final récolter la vanille du producteur.

Aucune transparence, ni moyens de régulation/vérification n'étant possibles, les questionnements quant à ces pratiques sont les suivants : la société exportatrice de vanille applique-t-elle une politique de libre concurrence en termes d'avantages attractifs ou utilise-t-elle ces avantages comme des moyens de pression pour contraindre le producteur à un contrat exclusif de livraison de vanille en bénéficiant du calendrier futur ? Que devient la fourniture de ces avantages en bas de cycle ?

**Dans tous les cas, ces formes de soutien entretiennent un lien de redevabilité des producteurs de vanille envers les sociétés exportatrices de vanille, réduisant ainsi leurs capacités de négociation. Elles les détournent aussi des institutions financières,** desquelles elles ne se rapprochent pas puisque les services sont fournis par leurs acheteurs. Enfin, parce que les pratiques (vanille contre avance, vanille contre matériel, vanille contre nourriture) rappellent celle des contrats-fleurs, elles banalisent les pratiques des « patron be » et en confortent la légitimité dans l'esprit des producteurs de vanille.

#### Les produits et services financiers formels (ou semi-formels) pour les producteurs de vanille

##### ▪ Les produits et services financiers proposés par les institutions financières

Un résumé<sup>3</sup> de notre analyse concernant les offres des institutions financières est reporté à travers les trois volets ci-après :

- **Le service** : l'accueil à la clientèle, les procédures, les instruments de paiements
- **L'Épargne**
- **Le Crédit**

Notre population cible a peur des institutions financières et a peur d'entrer dans les bureaux.

**En termes d'accueil,** cette population intimidée s'adresse en premier lieu à l'agent de sécurité placé au portail de l'agence. Les institutions financières gagneraient ainsi à former ces agents de sécurité en technique d'accueil. Une fois à l'intérieur de l'établissement, la personne ne sachant pas s'orienter à travers les écriteaux, s'attend à **un accueil d'une personne.** L'entrée en relation avec l'institution repose à cet effet sur la disponibilité de cette personne, sa capacité d'adaptation à son interlocuteur, à répondre à tous ses questionnements et à **informer sur les produits financiers de manière responsable.**

**En ce qui concerne les procédures,** il est à noter que la plupart de cette population n'a pas de carte d'identité nationale, ne souhaite pas remplir les formulaires, et a peur de ne pas comprendre les

---

<sup>3</sup> L'intégralité de l'analyse est dans le document « Analyse des lacunes et potentialités pour le développement de produits financiers »

procédures. Le défi pour l'institution financière est donc **d'adapter ses procédures à cet état de fait, sans mettre en danger ses règles prudentielles.**

**Les instruments de paiements et de retraits** s'avèrent être des concepts flous pour notre public cible. Le défi pour l'institution financière est donc de trouver un **dispositif de retrait et de paiement** qui tient compte du niveau d'éducation des producteurs de vanille et leurs habitudes quant à l'utilisation de l'argent.

**L'Epargne** adaptée aux producteurs de vanille est celle à **cycle court et renouvelable**. Outre le fort besoin de la culture d'Epargne pour le producteur de vanille, les lacunes observées sur les produits d'Epargne actuels consistent essentiellement dans **une communication insuffisante**. Par ailleurs, il existe une **confusion entre le compte de dépôt et le compte d'Epargne**. **L'explication de la notion de date de valeur est également importante** sur les comptes d'Epargne afin que le producteur souhaitant faire des retraits ne pense pas être pénalisé ou subir un manque à gagner.

**Le Crédit** : les institutions financières déploient une large gamme de crédits. Si l'on se réfère à notre population cible, le crédit pour l'activité agricole pourrait correspondre à leurs besoins prioritaires. Cependant, nous notons trois obstacles majeurs : **les pièces demandées – les garanties – le délai d'octroi**. Ces trois obstacles au crédit sont les conséquences d'un manque de connaissance et d'adaptation, par les institutions financières, à la population cible. Elles résultent aussi de règles prudentielles sectorielles. Le défi consiste donc dans la capacité à mettre en adéquation les dispositions légales visant à limiter les risques de défaut, l'appréciation par les institutions financières des risques encourus en fonction du profil de l'emprunteur et les besoins de la population cible.

#### ▪ **Les produits et services financiers proposés par les opérateurs en téléphonie mobile**

En termes d'accueil au client, les services des *cash point* représentent une approche appropriée à l'attente du producteur de vanille : accueil personnalisé, proximité, accès au cash. Cependant, les cash point sont confrontés à des **limites structurelles**, freinant leur plein déploiement pour servir la population : l'absence d'interopérabilité, et la couverture du réseau téléphonique. L'on note en outre d'autres limites à l'offre de ces cash points : **la tarification** qui n'est pas facile à mémoriser, ni facile à appréhender, et n'est pas acceptée par les clients qui ne comprennent pas pourquoi ils doivent payer ; enfin et surtout, **les transactions qui sont limitées par la trésorerie disponible au niveau du gérant du cash point.**

#### ▪ **Les groupes d'Epargne et de Crédit communautaires**

Les groupes d'Epargne et de Crédit communautaires<sup>4</sup> bénéficient de retours particulièrement positifs au sein des communautés des producteurs de vanille. Ils présentent l'avantage de constituer une inclusion financière semi-formelle pour les membres de ces groupements, qui sont progressivement conduits à la pratique de l'épargne et du crédit par une démarche progressive et pragmatique, dans un cadre collectif restreint qui permet de renforcer les liens communautaires. Ces groupes présentent également l'avantage de la proximité physique, puisque ces activités ont lieu au cœur même des communautés. Néanmoins, **la réplification** de ces groupements **est limitée par les coûts d'implémentation et d'opérationnalisation**, frein à la mise à l'échelle du modèle.

---

<sup>4</sup> Groupements de villageois qui font des activités d'Epargne et de Crédit autogérées, appelées aussi des activités de pré-microfinance.

Parce que ces groupements informels constituent une première forme de placement et un recours alternatif aux prêteurs traditionnellement présents dans les villages, ils sont véritablement un point d'entrée des communautés productrices de vanille en termes d'inclusion financière, traçant potentiellement la voie à une inscription future auprès de services formels. Les institutions financières devraient donc considérer ces groupements d'Épargne et de Crédit communautaires comme des laboratoires (les participants sont éduqués à la culture d'Épargne et de Crédit, sont familiers aux taux d'intérêts, et aux principes de remboursements) préparant une bancarisation et développer des produits spécifiques adaptés à ces logiques communautaires (produits collectifs) ou approcher les communautés ayant fait l'expérimentation de ces groupements pour proposer des services d'épargne aux membres des groupements en fin de cycle.

### 3. Comportements financiers des communautés productrices de vanille

#### ▪ « *Cash is king* »

Nous reprenons ci-après la synthèse de notre analyse sur les comportements financiers des communautés productrices de vanille.<sup>5</sup>

#### **La manipulation du cash reste prisée par les producteurs de vanille.**

Cash et estime sociale sont associés. Or, l'estime sociale est une dimension fondamentale au cœur des dynamiques communautaires de la population de la région.

A cette manipulation de cash est également liée une croyance : les producteurs de vanille doivent faire entrer l'argent physiquement (les revenus de la récolte) dans leurs maisons pour porter bonheur.

#### **Une étude anthropologique de la population de la région permettrait de développer une lecture plus fine des motivations liées à la manipulation du cash, et de mettre en exergue les facteurs qui influent sur le comportement financier de la population.**

La population rurale en général à Madagascar est animée par un sentiment de méfiance envers les institutions financières. Elle craint de venir en ville, d'entrer dans des bureaux, notamment d'institutions financières, de remplir de la paperasserie. Elle craint de ne pas comprendre les procédures. **Les producteurs de vanille n'y dérogent pas.** Il est à noter par ailleurs que des croyances subsistent et nuisent à l'image des institutions financières : elles saisissent les biens des producteurs de vanille, elles prennent leur argent, les producteurs de vanille ne pourront pas utiliser leur argent une fois déposé dans une institution financière...

L'enjeu consiste donc bien à restaurer l'image des institutions financières et de rassurer la population en capacité de déposer des avoirs dans des comptes bancaires.

Lors des moments de difficultés financières, **les producteurs sont exposés aux pratiques de « contrat-fleur ».** Le **taux d'intérêt du contrat-fleur** est fixé de manière subjective, sur la base de la relation et la négociation que pourraient avoir le « patron be » et le producteur de vanille emprunteur. Les remontées d'informations nous font état de taux de 50%, 100%, voire 500%.

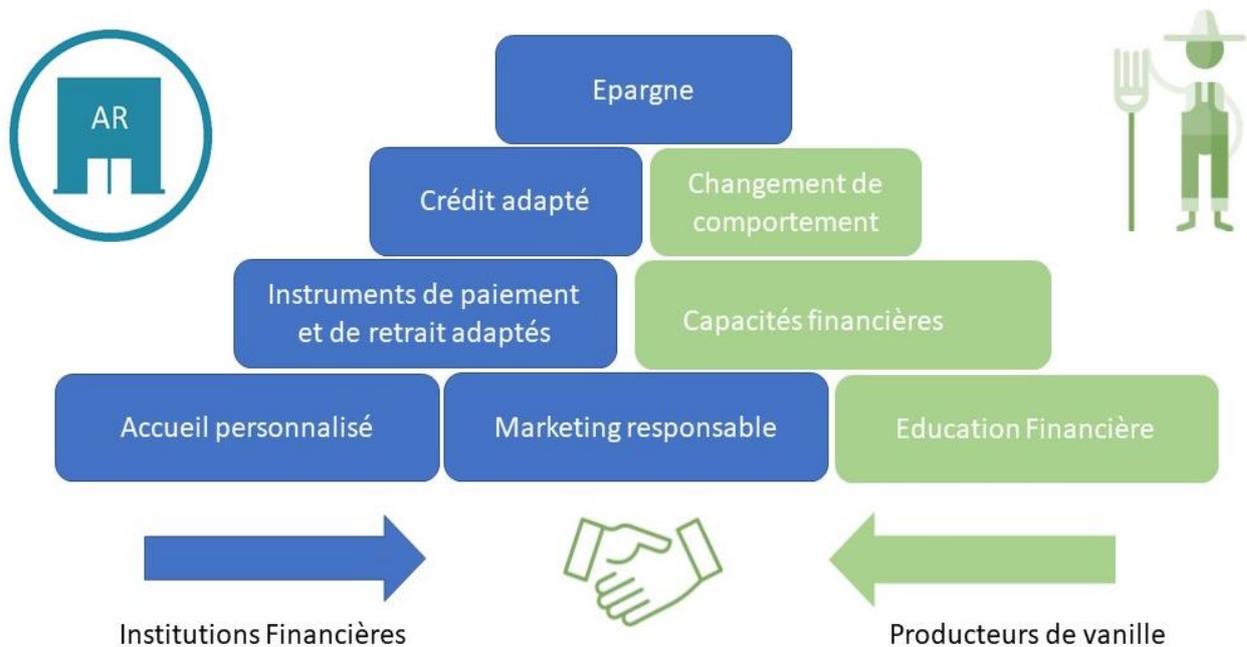
---

<sup>5</sup> L'intégralité de l'analyse est dans le document « Analyse des lacunes et potentialités pour le développement de produits financiers »

Malgré toutes les conditions appliquées par les prêteurs, **ce mécanisme demeure prisé par les producteurs du fait que les prêts leur sont accordés durant l'entretien-même**, et peuvent les dépanner de leurs problèmes financiers immédiats.

Alors que le cadre réglementaire propice à l'inclusion financière des communautés rurales existe, la progression vers une inclusion passe donc par l'adaptation de leurs stratégies marketing par les institutions financières et par le développement de stratégies de communication axées vers le changement de comportement des communautés cibles.

## Points saillants de l'analyse



La stratégie d'inclusion financière des communautés productrices de vanille vise donc bien ces deux objectifs et propose des actions dirigées selon ces deux angles.



## STRATEGIE d'INCLUSION FINANCIERE des PRODUCTEURS de VANILLE

Nous allons présenter les actions visant à l'inclusion financière des producteurs de vanille à travers deux axes stratégiques : **Niveau du secteur financier– Niveau des producteurs de vanille**

### 1. Axe 1 : Les actions à conduire au niveau sectoriel

#### Actions au niveau de l'ensemble des acteurs parties prenantes

**Objectif global : Créer le lien entre le secteur financier et les producteurs de vanille, créer un écosystème inclus financièrement**

Nous présentons ci-après les recommandations stratégiques pour permettre l'inclusion financière des producteurs de vanille. Si les actions ci-dessous doivent permettre de conduire à des évolutions au niveau du secteur financier, elles concernent l'ensemble des acteurs de la chaîne. Compte tenu des difficultés d'accès propres au monde rural à Madagascar et des contraintes limitant les capacités d'investissement des acteurs du secteur financier pour développer un réseau beaucoup plus dense que le réseau actuel, la création du lien entre communautés productrices et secteur financier repose essentiellement sur la capacité à digitaliser les populations cibles et à les conduire à adopter des pratiques de bancarisation digitale. Afin de surmonter les problématiques de liquidités propres à la SAVA, il s'agit de convertir des communautés en leur entier, afin que l'écosystème soit réellement digitalisé (i.e. promotion opération digitale  $\leftrightarrow$  opération digitale vs. Opération digitale  $\leftrightarrow$  cash).

- Favoriser sur le terrain des tentatives permettant **d'exploiter l'environnement porteur** pour le développement des transactions électroniques et mobiles et **l'interopérabilité** des services financiers
- Inciter au **déploiement du réseau téléphonique** dans les contrées reculées
- **Coordonner** les acteurs présents pour une **convergence des programmes**, concertation des actions au niveau des autorités, secteur financier, acteurs économiques, et les communautés
- **Développer des mesures incitatives et projets pilotes** pour le passage à la monnaie électronique et à la bancarisation électronique
- **Appuyer les institutions financières à la conversion des systèmes de gestion et au développement des plateformes technologiques nécessaires** pour recevoir les changements consécutifs au développement des transactions électroniques

#### Actions spécifiques au niveau des institutions financières

**Objectif global : Renforcer la confiance de la population cible dans le système financier**

- Marketing responsable et efforts de communication
- Adaptation des offres de produits et services financiers actuelles au public cible
- Amélioration de l'analyse et de la couverture de risques

## 2. Axe 2 : Les actions visant à provoquer un changement de comportement des communautés productrices de vanille

### Objectifs globaux :

#### Encourager les initiatives communautaires et emmener vers le système financier

**Multiplier les points d'entrée dans les foyers pour l'efficacité des programmes d'Education Financière : ciblage des enfants et jeunes, optimisation de l'effet de levier offert par les nouvelles technologies auprès des jeunes, adaptation des approches pour la population ciblée et la réalité de la région**

**Une inclusion financière effective** implique, en parallèle de l'accès à un compte bancaire ou à un produit financier, à renforcer **les capacités financières** du client.

**L'Education Financière** permet de doter la population cible de ces capacités financières. Cependant, il faut noter qu'elle prend du temps car vise à un changement de comportement d'un adulte qui a déjà accumulé un mode de vie, des habitudes de gestion financière.

Ainsi, pour les programmes d'Education Financière il faut prévoir **un investissement en temps et en ressources financières**. 2 approches complémentaires peuvent être conduites :

- Les campagnes de sensibilisation : diffusion large, messages répétés
- Les séances de formation : explications des messages-clés, détails des concepts, avec des outils pour pratiquer

### **Recommandations spécifiques à l'Education Financière :**

**Les programmes d'Education Financière sont à dissocier des actions marketing des institutions financières** et n'ont pas vocation à promouvoir des produits et/ou des services financiers spécifiques. Le recours au crédit, par exemple, mérite l'étude de solutions alternatives comme la constitution d'une épargne en période de revenus élevés et nécessite un accompagnement de l'emprunteur afin d'éviter des situations de surendettement de nature à enfoncer les populations cibles dans leur vulnérabilité et à freiner davantage l'inclusion financière et le développement des bénéficiaires.

Poussées par la volonté de contribuer au développement des populations productrices, et par des problématiques de sécurité, **les sociétés exportatrices de vanille soutiennent**, depuis plusieurs années, le **déploiement de campagnes d'éducation financière**. **Afin d'en optimiser l'efficacité et de maximiser les investissements faits, les messages mériteraient d'être harmonisés et les programmes mériteraient d'être conduits à l'échelle régionale, et coordonnés par des acteurs neutres** (absence de relation commerciale ou contractuelle avec les bénéficiaires).

## PRESENTATIONS SYNOPTIQUES DE LA STRATEGIE

### 1. Présentation par axe stratégique

Axe 1 – Secteur financier et institutions financières	
<b>Objectif global : Créer le lien entre le secteur financier et les producteurs de vanille, créer un écosystème inclus financièrement</b>	
<b>Objectif spécifique 1 : Favoriser sur le terrain des tentatives permettant d’exploiter l’environnement porteur pour le développement des transactions électroniques et mobiles et l’interopérabilité des services financiers</b>	
Déploiement d’une structure gestionnaire d’une plateforme permettant les paiements par monnaie mobile et monnaie électronique	Actions à court et moyen termes
Déploiement d’une plateforme permettant les paiements par monnaie mobile et monnaie électronique	
Développement de solutions technologiques poussant l’utilisation des monnaies mobiles et électroniques jusqu’auprès des agents économiques dans les communautés : épiceries – pharmacies – stations-services – magasins, etc...	
Implémentation d’une solution technologique permettant la disponibilité des transactions financières en temps réel entre tout agent impliqué dans les transactions électroniques : la télé-compensation	
Identification de l’appétence du système économique pour de nouveaux types d’agents améliorant les liens entre agents existants et la fluidité des échanges (ex : communautés → OTM) et en favoriser leurs implantations	
<b>Objectif spécifique 2 : Inciter au déploiement du réseau téléphonique dans les contrées reculées</b>	
Mesures incitatives pour les opérateurs téléphoniques souhaitant se déployer dans les localités éloignées pour une meilleure couverture du réseau téléphonique	Actions à court terme
Mesures incitatives pour le déploiement de réseaux téléphoniques de meilleure qualité permettant la fluidité de la télécommunication dans les localités éloignées	

**Objectif spécifique 3 : Coordonner les acteurs présents pour une convergence des programmes, concertation des actions au niveau des autorités, secteur financier, acteurs économiques, et les communautés**

<p>Mise en place d'une structure de concertation entre les différents acteurs impliqués dans l'inclusion financière des producteurs de vanille : autorités régionales, entités décentralisées (administration fiscale, districts, communes), acteurs économiques, institutions financières et opérateurs téléphoniques, pour une compréhension des enjeux et une meilleure convergence des actions</p>	<p>Actions à court terme</p>
<p>Mise en place d'une structure de pilotage des actions d'inclusion financière dans la Région SAVA impliquant toutes les parties prenantes</p>	

**Objectif spécifique 4 : Développer des mesures incitatives et projets pilotes pour le passage à la monnaie électronique et à la bancarisation électronique**

<p>Mesures incitatives pour les agents économiques dans les communautés adhérant à l'utilisation des terminaux de paiements électroniques et mobiles : épiceries – pharmacies – stations-services – magasins, etc...</p>	<p>Actions à court et moyen termes</p>
<p>Mesures incitatives pour les opérateurs déployant les solutions technologiques accompagnant à la conversion à l'utilisation de la monnaie électronique et monnaie mobile</p>	
<p>Campagne de communication expliquant le fonctionnement de la monnaie électronique et monnaie mobile (IEC) auprès des producteurs de vanille Campagnes volontaristes d'incitation au changement de comportement (BCC) pour l'utilisation de la monnaie électronique et monnaie mobile</p>	

**Objectif spécifique 5 : Appuyer les institutions financières à la conversion des systèmes de gestion et au développement des plateformes technologiques nécessaires à la conversion**

Assistance technique aux institutions financières pour l'accompagnement à la conversion et la promotion de la monnaie électronique et monnaie mobile	Actions à court et moyen termes
Appui à l'implémentation des solutions technologiques permettant les transactions électroniques et numériques auprès des institutions financières	
Accompagnement des institutions financières ayant une stratégie de déploiement d'agences, points de vente dans des endroits reculés de la Région	
<b>Actions spécifiques au niveau des institutions financières</b>	
<b>Objectif global : Renforcer la confiance de la population cible dans le système financier</b>	
<b>Objectif spécifique 6 : Marketing responsable et efforts de communication</b>	
Mise en place de dispositifs spécifiques pour accueillir les producteurs de vanille auprès des institutions financières : accueil personnalisé auprès des guichets	Actions à court terme
Déploiement de démarches marketing par institution financière visant à lever les méfiances et incompréhensions des producteurs de vanille et à informer sur les produits et services financiers de manière responsable :	
<b>Explication des procédures d'ouverture de compte, frais de gestion de compte, dates de valeurs, instruments de paiements et de retraits</b>	
<b>Transparence et explications des coûts par produit financier, simulations pratiques adaptées à la population cible</b>	
<b>Adaptation des terminologies techniques suivant la compréhension des producteurs de vanille</b>	
<b>Objectif spécifique 7 : Adapter les offres actuelles au public cible</b>	
Mise en place de procédures spécifiques pour permettre les ouvertures de compte d'une population faiblement lettrée	

Conception de dispositifs de paiements et de retraits adaptés à une population faiblement lettrée – Campagne de sensibilisation et information du public cible sur les dispositifs instaurés	Actions à court terme
Promotion des produits d'Épargne : campagne de sensibilisation et information du public cible sur les produits d'Épargne – Evènements marketing à récompenses sur les utilisations des produits d'Épargne	
Adaptation des crédits à la population cible : Instauration d'un circuit de décision permettant l'octroi de crédit dans les meilleurs délais pour les producteurs de vanille – amélioration de l'analyse et couverture de risques	
<b>Objectif spécifique 8 : Améliorer l'analyse de risques et la couverture des risques</b>	
Implémentation d'une plateforme permettant la centralisation des informations sur les crédits octroyés aux producteurs de vanille (registre de crédits)	Actions à moyen terme
Mise en place de mécanismes de garanties spécifiques permettant aux institutions financières de mieux apprécier leurs risques relatifs aux octrois de crédits pour les producteurs de vanille : système de valorisation de l'actif biologique (vanille) – système d'assurance agricole – certificat foncier et garantie foncière – fonds de garantie...	

## Axe 2 – Producteurs de vanille et communautés

### Objectifs globaux :

Encourager les initiatives communautaires et les emmener vers le système financier

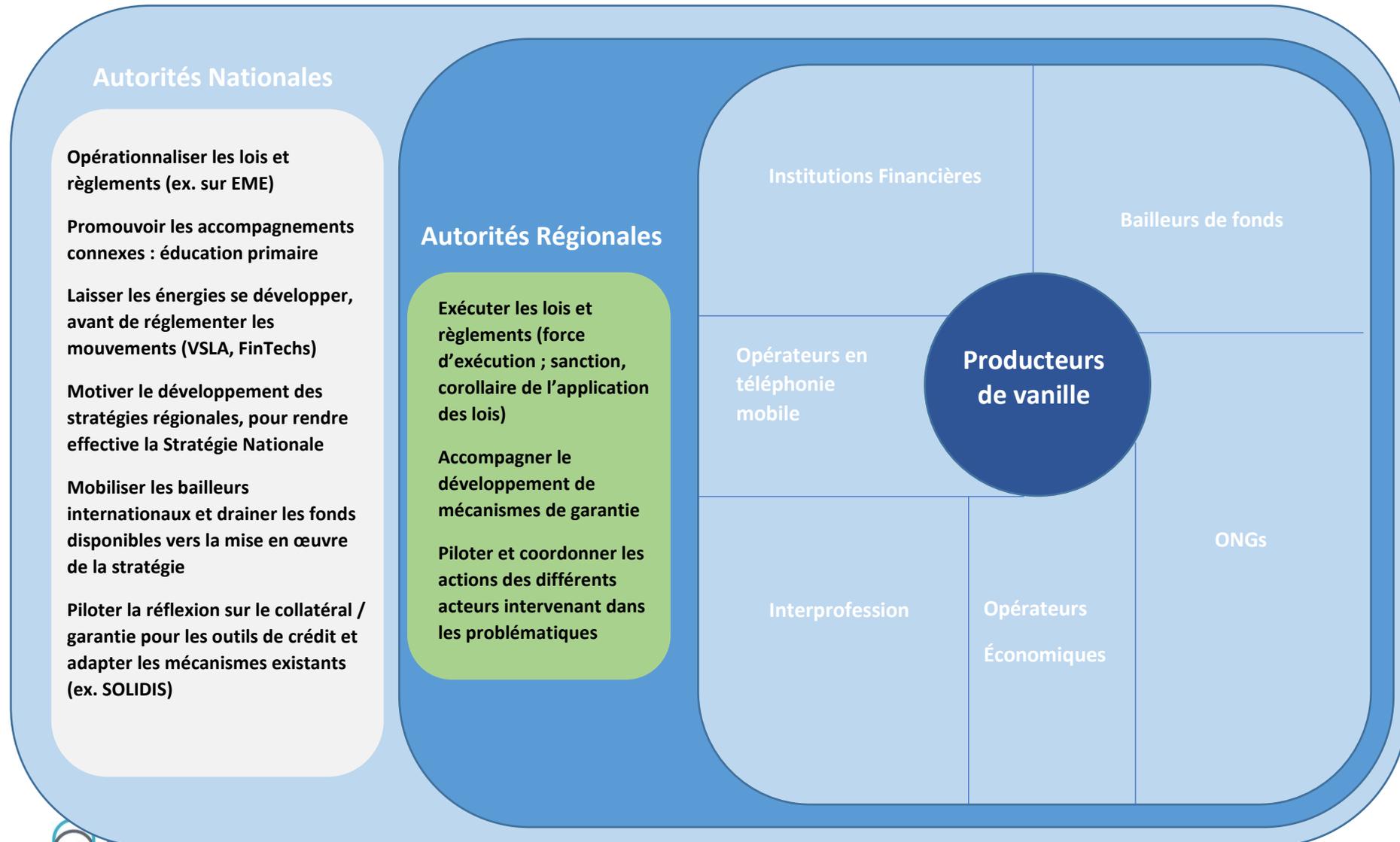
Multiplier les points d'entrée dans les foyers pour l'efficacité des programmes d'Education Financière : ciblage des enfants et jeunes, optimisation de l'effet de levier offert par les nouvelles technologies auprès des jeunes, adaptation des approches pour la population ciblée et la réalité de la région

### Objectif spécifique 1 : Doter la population cible des capacités financières nécessaires pour une gestion financière saine et stable

Education Financière de la population cible sur les thématiques de base : Epargne – Budget du ménage – Crédit

Education Financière de la population cible sur les thématiques avancées : les produits et services financiers – l’investissement financier	Actions à court et moyen termes
Education Financière de la population dès son plus jeune âge (milieu scolaire)	
Campagne d’information, d’éducation et de sensibilisation du public cible sur les messages-clés de l’Epargne – Budget du ménage et du Crédit* - <i>*comment éviter l’endettement et le crédit productif en rapport à l’investissement, mais, en aucunement la promotion du produit de l’institution financière)</i>	
<b>Objectif spécifique 2 : Promouvoir les activités de pré-microfinance dans les localités éloignées des institutions financières</b>	
Multiplication des expériences de groupements d’Epargne et de Crédit autogérés par et pour les producteurs de vanille	Actions à court terme
Assistance technique et supervision de l’opérationnalisation des groupements d’Epargne et de Crédit autogérés pour le public cible	
Accompagnement à la mise en relation des groupements d’Epargne et de Crédit autogérés avec les institutions financières	
Accompagnement et assistance technique pour la formalisation des groupements d’Epargne et de Crédit autogérés	

## 2. Vue par acteurs



<b>Institutions Financières</b>	<p>Créer des produits de crédit, adaptés à la cible</p> <p>Développer des produits d'épargne adaptés (VSLA)</p> <p>Améliorer le service pour le rendre humain et personnel</p> <p>Aller à la cible (agents de terrain intermittents)</p> <p>Collaborer au niveau sectoriel</p>
<b>Opérateurs en téléphonie mobile</b>	<p>Clarifier et simplifier les coûts de transaction</p> <p>Appuyer la transition vers l'interopérabilité quand les technologies seront disponibles</p> <p>Être proactifs dans les stratégies marketing</p> <p>Analyser leurs inefficiences pour contribuer au développement d'intermédiaires introduisant de la fluidité dans le secteur</p> <p>Créer des <i>incentives</i> pour favoriser les transactions digitales (prix préférentiels) et motiver à la conversion vers le « digital Banking » (ex. <i>incentives</i> pour ouverture de compte bancaire)</p>
<b>Bailleurs de fonds</b>	<p>Financer des diagnostics pour avoir une image beaucoup plus précise des dynamiques et comportements</p> <p>Appuyer les réflexions autour des points de blocage (ex. collatéral/garantie)</p> <p>Pousser aux actions coordonnées des différents acteurs aux niveaux sectoriels (ex. opérateurs vanille) et entre secteurs (ex. opérateurs vanille et secteur financier)</p> <p>Soutenir les initiatives pour développer les chaînons faibles (ex. FinTechs)</p> <p>Soutenir les initiatives pilotes (ex. création d'un écosystème et conversion au digital)</p> <p>Pilotage stratégique : filière et inclusion financière</p>

<b>ONGs</b>	<p>Coordonner les différents programmes</p> <p>Harmoniser les pratiques et collaborer</p> <p>Être force de propositions pour les bailleurs, qu'ils soient publics ou privés</p>
<b>Interprofession</b>	<p>Coordonner et articuler les différents programmes de développement des communautés productrices existants</p> <p>Promouvoir les campagnes de communication à large échelle</p> <p>Instaurer une discipline sectorielle</p> <p>Partager les expériences et leçons apprises</p> <p>Bâtir sur les initiatives existantes, passées et en cours, avec une perspective de développement régional</p>
<b>Opérateurs économiques</b>	<p>Poursuivre et intensifier les programmes d'éducation financière</p> <p>Créer des incitations spécifiques</p> <p>Transitionner les paiements des producteurs de vanille vers le digital de manière graduelle</p> <p>Soutenir l'articulation des différentes actions, notamment dans le domaine digital (traçabilité et digitalisation des achats sont les deux faces d'une même pièce)</p>
<b>Communautés productrices</b>	<p>Accueillir les initiatives</p> <p>Être réceptives au changement</p>

## RECOMMANDATIONS

---

### 1. Thématiques clés relevées par les acteurs pendant l'Atelier de restitution

Nous rapportons ci-après les actions ressorties par les participants lors de l'atelier de restitution et validation de la présente stratégie.

- Accompagnement des institutions financières désirant se déployer dans les localités reculées de la Région (ressources financières)
- Recherche de collatéraux (garanties) adaptés aux demandes de crédit des producteurs de vanille : actif biologique, certificat foncier, fonds de garantie, caution solidaire
- Accompagnement et formation des communautés productrices de vanille en micro-entrepreneuriat (gestion professionnelle d'une activité agricole – notion d'entreprise VS patrimoine du ménage – investissement et crédit productif)
- Les opportunités constituées par les avancées technologiques : développement des monnaies mobile et électronique – développement d'applications pour éduquer financièrement les producteurs de vanille et applications pour gérer le budget du ménage

### 2. Préconisations finales

En rapport à ces actions susmentionnées, nous formulons nos préconisations pour les priorités qui suivantes :

- Accompagnement des institutions financières désirant se déployer dans les localités reculées de la Région (ressources financières) : l'identification des institutions financières à accompagner doivent se faire sur une base d'appel à projets, et de sélection, d'une manière compétitive
- Recherche de collatéraux (garanties) adaptés aux demandes de crédit des producteurs de vanille : il est en effet primordial de trouver une solution afin que les institutions financières puissent octroyer des crédits aux producteurs de vanille, dans un délai concurrentiel, et fournir ainsi une alternative bien moins coûteuse aux contrats fleurs. Une réflexion doit être conduite sur le développement de produits de crédit agricoles spécifiques et leur déploiement actif grâce à des lignes de crédit spécifiques (fonds de garantie).
- Accompagnement et formation des communautés productrices de vanille en micro-entrepreneuriat : cela s'avère indispensable en rajout à leur Education Financière.
- Les opportunités fournies par les avancées technologiques – en regard au développement des monnaies mobile et électronique : il est essentiel d'aller progressivement dans ces options parallèlement avec la montée en capacité des producteurs de vanille et de ne pas leur imposer brusquement les paiements des transactions en digital. Il est recommandé de conduire des projets pilotes proposant des approches différenciées sur des zones tests, afin d'éclairer une mise à l'échelle.

## CONCLUSION

---

L'inclusion financière des producteurs de vanille dans la Région SAVA implique la volonté et la mobilisation de tous les acteurs : étatiques, sectoriels, économiques et les partenaires techniques et financiers.

Le présent document propose des actions concrètes et opérationnelles, pour un public cible bien défini : les producteurs de vanille dans la Région SAVA. Il n'a évidemment aucun caractère exhaustif. Néanmoins, l'élément central consiste bien dans la prise de conscience des acteurs impliqués dans le défi de l'inclusion financière des communautés productrices de vanille que la coordination des efforts conduits est nécessaire.

Il convient, enfin, de rappeler que la stratégie d'inclusion financière s'accompagne d'actions connexes : les questions de fiscalités, de propriétés foncières, et de sécurité de la population et de leurs biens.

Les enjeux sont essentiels : il s'agit, d'une part, de soutenir la filière vanille en appuyant sa structuration, il s'agit, d'autre part, de devenir un laboratoire pour le reste du pays.