

Association MAMPITA

**Programme de développement économique et social
des familles pauvres à Mahajanga, Madagascar**

Document de capitalisation sur le lancement du projet

**Par Guillaume LACONDEMINE
Responsable de Programme Inter Aide
Secteur Développement Economique
28.02.2010 – Version finale 3.11.2010**

Table des matières

Introduction	4
Remerciements	4
Présentation générale du projet	4
Objectifs et cible du projet	5
Les différents volets d'action de MAMPITA	5
Pertinence et spécificité du projet	6
Origine du projet	6
Pourquoi Mahajanga ?	7
Constitution juridique	8
Démarrage de l'activité	9
Recrutement de l'équipe et recherche d'un local	9
Obtention de la licence IMF niveau 1 par la CSBF.....	10
Début des activités.....	10
Ouverture de la 2^e agence	10
Les difficultés rencontrées	11
Ressources humaines.....	11
Fraudes.....	11
Fraude de H.Y.....	11
Autre fraude.....	12
Cambriolage de Pont-Blanc.....	12
Les relations avec les organisations partenaires à Mahajanga	12
Relations avec les autorités locales.....	12
Fokontany	12
La mairie de Mahajanga.....	12
La région Boeny.....	13
Relations avec les associations et ONG locales.....	13
EMDH.....	13
ENDA Océan Indien.....	13
Handicap International.....	13
SOS Village d'Enfants.....	14
Autres organismes.....	14
Relations avec les structures sociales locales	14
Les réalisations en 2008-2009	15
Ressources humaines et organisation	15
Composition de l'équipe	15
Organisation.....	15
Contrats, salaires et bonus.....	15
Conseil d'administration	17
Volet microfinance.....	17
Produits et services mis en place.....	18
Résultats quantitatifs.....	18
Résultats qualitatifs.....	19
Volet accompagnement économique.....	19
Services mis en place.....	19
Résultats sur la période	21
Volet social	21

Accompagnement familial dynamique (AFDyn).....	23
Permanences sociales.....	26
Formations sociales obligatoires.....	27
Animation thématique des emprunteurs.....	27
Intégration des différents volets.....	28
<i>L'évolution des différents volets sur la période.....</i>	29
Volet microfinance.....	29
Formulaires.....	29
Procédures.....	29
Produits et services.....	30
Volet accompagnement économique.....	30
Formulaires.....	30
Procédures.....	31
Produits et services.....	31
Volet social.....	32
Formulaires.....	32
Procédures.....	32
Produits et services.....	33
<i>Les perspectives pour 2010.....</i>	33
Général-Administration-Finance.....	33
Volet microfinance.....	33
Volet accompagnement économique.....	34
Volet accompagnement social.....	34
<i>Annexes.....</i>	35
Annexe 1 - Note – Nouveau projet IA micro-crédit dans de nouveaux quartiers de Tana.....	36
Annexe 2 - Etude sur la zone d'implantation de la 2 ^{ème} agence MAMPITA.....	39
Annexe 3 – Organigramme de l'association au 31 décembre 2009.....	42
Annexe 4 – Résultats du volet Microfinance en 2008~2009.....	43
Annexe 5 – Résultats du volet Accompagnement Economique en 2008~2009.....	47
Annexe 6 – Résultats du volet Accompagnement Social en 2009 et objectifs 2010.....	49
Annexe 7 – Outil de catégorisation social (appelé en interne « Photo de famille »).....	50
Annexe 8 – Guide d'utilisation de l'outil de catégorisation sociale « Photo de Famille ».....	51
Annexe 9 – Procédure d'octroi de prêt, étape par étape (schéma)	
Annexe 10 : carte des fonkontany de Mampita.....	63

NB : le mot « partenaire » est utilisé pour signifier emprunteur / bénéficiaire du programme mené par Mampita.

Introduction

Ce document de capitalisation a pour objectif de retracer l'historique du projet « MAMPITA », depuis sa conception (en 2007-2008) et jusqu'à la fin de l'année 2009, d'en expliquer les objectifs, les principes d'action, les résultats et les perspectives.

Remerciements

Je tiens à remercier les différentes personnes qui ont permis de monter ce projet, et notamment :

- Stéphane Buthaud et Santiago Nuñez-Regueiro, chefs de secteur successifs du secteur Développement Economique chez Inter Aide, pour avoir soutenu ce projet depuis le début,
- Paul Lesaffre, directeur d'Inter Aide, pour ses encouragements et ses conseils,
- L'équipe de CEFOR, pour son soutien, son appui technique et ses conseils (notamment pour les formulaires, les procédures, les méthodologies), en particulier Samoela ANDRIANOME, Herley AMBINITSOARIVÉLO et Hoby ANDRIANASOLO,
- L'équipe de CEFOR, de VAHATRA et de KOLOAINA pour avoir accepté d'accueillir et de former l'équipe initiale de MAMPITA,
- L'ONG « Enfants du Monde - Droits de l'Homme » (EMDH) à Mahajanga, en particulier son chef de mission de l'époque Jean-Paul PINVIDIC et son responsable du volet Formation Professionnelle Jean-Louis RANAIVO, qui a bien voulu me prêter des locaux avant le lancement du projet, et m'a aidé à faire les recrutements, acheter les premiers meubles...
- Enfin, *last but not least*, je tiens à remercier tout particulièrement Jean-Luc BELLUT pour son soutien et son engagement sans faille depuis le début du projet, et pour l'important travail qu'il a effectué. En particulier, le volet social de MAMPITA ne serait pas ce qu'il est aujourd'hui sans sa participation active.

Présentation générale du projet

L'association MAMPITA est une association de droit malgache, créée en juillet 2008 sous l'impulsion de l'ONG française Inter Aide, par le biais de son Responsable de Programme (RP) Guillaume LACONDEMINE. L'association MAMPITA met en œuvre un programme intégré d'insertion socio-économique dans la zone urbaine de la ville de Mahajanga, par le biais de trois activités principales : l'activité de microfinance, l'activité d'accompagnement économique et l'activité d'accompagnement social. L'aspect intégré du programme se traduit par notre volonté d'aider les familles non seulement du point de vue financier mais également du point de vue social.

Comme tous les autres projets initiés par Inter Aide, ce projet vise les familles les plus vulnérables, et est basé sur certains principes d'action chers à Inter Aide — notamment l'implication et la responsabilisation des familles, l'objectif d'efficience et la volonté de garder une approche pragmatique et non idéologique... (voir les principes d'action d'Inter Aide sur le site Internet <http://www.interaide.org>).

Après plusieurs mois de préparation du projet, notamment à Antananarivo mais aussi à Mahajanga, les activités de l'association MAMPITA ont débuté sur le terrain à Mahajanga en septembre 2008, et les premiers prêts ont été octroyés fin octobre 2008.

Une spécificité importante du projet MAMPITA est d'être un programme de microfinance intégré, qui offre non seulement des services financiers, mais également une gamme étendue de services non financiers et sociaux. L'idée centrale de ce projet est qu'il est essentiel d'offrir aux familles vulnérables un appui non seulement économique mais également un appui social. Cette méthodologie est celle mise en œuvre avec succès par le programme VAHATRA, à Antsirabe, lancé et géré avec le soutien d'Inter Aide depuis 2002.

Le projet MAMPITA s'est beaucoup inspiré des autres projets lancés par Inter Aide à Madagascar, en particulier le programme de microfinance CEFOR à Antananarivo, le programme d'accompagnement familial KOLOAINA à Antananarivo et le programme intégré de microfinance et d'accompagnement familial VAHATRA à Antsirabe.

Objectifs et cible du projet

L'association Mampita se donne pour objectif principal d'améliorer durablement les conditions de vie des familles pauvres de la Commune Urbaine de Mahajanga, en favorisant le développement de leur autonomie tant sur le plan financier et économique, que sur le plan structurel et social.

La cible prioritaire du programme est donc les familles habitant dans les quartiers d'intervention, ayant la volonté d'améliorer leurs conditions de vie et faisant partie de la cible telle que définie par l'outil de catégorisation sociale utilisé à Mampita (l'outil « Photo de Famille », voir en annexe). Cet outil de catégorisation sociale consiste à évaluer la vulnérabilité de la famille, en entrée de programme, en cotant les conditions socio-économiques et sanitaires de la famille sur 17 critères différents, ce qui donne une note globale et permet de situer la famille sur une échelle de vulnérabilité à 7 niveaux. Les familles ciblées par MAMPITA sont celles situées sur une échelle de 2 à 5 (éventuellement 6 après justification par les équipes).

A travers le soutien économique appuyé par des actions de formations et un suivi social personnalisé, les familles peuvent améliorer de manière tangible leurs conditions de vie et gagner en autonomie, malgré les difficultés du quotidien.

Les différents volets d'action de MAMPITA

L'association MAMPITA a lancé les trois volets d'activités suivants :

- Le **volet microfinance** consiste à proposer des prêts productifs aux personnes vulnérables souhaitant lancer ou développer une activité génératrice de revenus. Afin que ce service soit accessible aux plus vulnérables, le premier prêt est octroyé sans épargne préalable ni garantie matérielle (seul un garant moral est demandé). En cours de remboursement du prêt, il est demandé au bénéficiaire de constituer petit à petit une épargne chez MAMPITA qui servira, elle, de garantie aux prêts ultérieurs. Le volet microfinance propose également un service d'épargne liée au prêt, rémunérée à la fin de chaque semestre. Cette épargne a pour objectif d'aider les familles à faire face à des dépenses imprévues ou à financer des projets personnels ; une partie de cette épargne est bloquée chez MAMPITA, en cas de prêt successif, et sert ainsi de garantie.
- Le **volet accompagnement économique** vise à accompagner l'emprunteur dans la gestion de son activité génératrice de revenus, grâce à différents services : le service d'enquête pré-octroi (pour aider l'emprunteur à définir son projet d'activité), les formations théoriques à la gestion (pour permettre à l'emprunteur de mieux gérer

son activité et son budget familial), le service de suivi-conseil (en cas de difficultés de remboursement, afin de comprendre les raisons du retard et de proposer des solutions) et les réunions thématiques (permettant à des emprunteurs exerçant la même activité de discuter de leurs bonnes pratiques et de leurs problèmes). Ces aides sont gratuites.

- Le **volet accompagnement social** consiste à appuyer et à accompagner les familles les plus vulnérables, qui souhaitent résoudre des problèmes d'ordre social. La méthodologie adoptée est celle de l'Accompagnement familial dynamique (AFDyn), basée sur un suivi régulier des familles à domicile, et consistant à accompagner la famille pour que celle-ci résolve ses problèmes par elle-même. Les problèmes peuvent être de nature très variée : problème de papiers administratifs, de santé, de scolarisation des enfants, de relation parents-enfants, de relation conjugale...

Pertinence et spécificité du projet

MAMPITA est la seule institution de microfinance à Mahajanga qui a pour vocation de travailler au développement économique et social des familles pauvres, en proposant à grande échelle un accès permanent à des services financiers et non financiers, tout en offrant un service social de qualité.

Du fait de la dégradation notable de la situation économique et politique de Madagascar, depuis le début de l'année 2009, suite au départ du président Marc RAVALOMANANA, les services proposés par MAMPITA sont d'autant plus pertinents. Madagascar connaît depuis lors une nette augmentation du chômage, suite à la fermeture de plusieurs sociétés. L'économie informelle est en pleine expansion, les familles cherchant à faire face pour subvenir à leurs besoins.

Origine du projet

L'idée du projet est née au cours de l'année 2007, suite à la volonté du Responsable de Programme Inter Aide Guillaume LACONDEMINE de développer un nouveau projet de microfinance (en parallèle du projet CEFOR sur lequel il était Conseiller Technique depuis juin 2006), et au souhait du Chef de Secteur Développement Economique de l'époque, Stéphane BUTHAUD, de développer le secteur dont il avait la charge.

Il était initialement envisagé de monter un nouveau projet soit dans la ville d'Antananarivo, soit dans une autre ville de Madagascar. Un certain nombre de prospections sur le terrain ont été faites à Antananarivo (en février et en mai 2007), avec l'aide active de CEFOR (et notamment de son directeur M. Samoela ANDRIANOME et de son directeur-adjoint en charge du volet microfinance, M. Herley AMBINITSOARIVELO). Suite à ces prospections, il a été décidé qu'il n'était pas opportun de lancer un nouveau projet similaire à CEFOR sur la ville d'Antananarivo, essentiellement dans le but de ne pas rentrer en concurrence avec CEFOR (dans la perspective du développement du nouveau projet, le risque était élevé de mettre les deux projets en rivalité)¹.

Parallèlement aux prospections faites dans la ville d'Antananarivo, des prospections ont également été menées dans d'autres villes de Madagascar : Mahajanga en mars 2007 et mars 2008, Tuléar en avril 2007, Tamatave en juillet 2007 et Fianarantsoa en février 2008.

¹ Voir en annexe 1 la note relative à ces prospections.

En avril 2008, il a été décidé, par Paul LESAFFRE (directeur d'Inter Aide), Santiago NUNEZ-REGUEIRO (Chef de Secteur Développement Economique à ce moment-là) et Guillaume LACONDEMINE (Responsable de Programme Développement Economique à Madagascar), que le projet serait lancé dans la ville de Mahajanga.

Pourquoi Mahajanga ?

Mahajanga est une ville d'environ 250 000 habitants, répartis sur les 26 Fokontany de la Commune Urbaine de Mahajanga. Mahajanga se trouve à 575 km de la capitale, Antananarivo, dans le nord-ouest de Madagascar (environ 10 heures de route de la capitale).

Les critères de choix ont notamment été les suivants :

- Taille importante de la ville
- Densité importante de population dans les quartiers urbains,
- Concurrence faible sur notre cible,
- Demande forte de services de microfinance.

En termes d'attentes, nous avons constaté les points suivants :

- D'une part, une forte attente de la part des acteurs locaux de développement, qui souhaitaient voir se développer une offre de microfinance adaptée à leur cible : Handicap International (qui avait déjà mis en place une collaboration avec l'organisation « Entreprendre A Madagascar » il y a quelques années mais n'en avait pas été complètement satisfait, et souhaitait relancer le projet au bénéfice des personnes handicapées notamment), SOS Villages d'Enfants (qui donnait des conseils aux mères seules souhaitant lancer une activité génératrice de revenus mais confirmait le besoin d'un service professionnel de microfinance pour ces personnes), Enfants du Monde-Droits de l'Homme (qui a montré un fort intérêt pour une collaboration avec notre projet, en complément de leur volet Emploi, qui consistait notamment à former des jeunes et à les orienter professionnellement).
- D'autre part, une forte attente de la part des personnes pauvres :
 - La visite des marchés de Mahajanga en mars 2007 a montré une prédominance des vendeurs informels ne possédant pas de point de vente construit en dur et installés autour des marchés municipaux. Depuis la rénovation de trois des marchés municipaux (en 2007-2008), certains vendeurs se sont installés à l'intérieur des nouvelles infrastructures, ce qui a permis d'assainir les alentours de certains marchés et d'en expulser les vendeurs informels. Il reste encore deux grands marchés (Mahabibo et Tsararano) qui présentent la même physionomie qu'avant, à savoir de très nombreux vendeurs informels installés à même le sol.
 - Les marchands interrogés semblaient être intéressés par le microcrédit, qui ne leur fait pas peur. L'offre de microcrédit existant en mars 2007 n'était pas à la portée des petits vendeurs informels (Adéfi et Sipem). Depuis, Première Agence de Micro Finance (PAMF) s'est installé, mais vise principalement une cible plus aisée que celle de MAMPITA (malgré l'existence d'un chevauchement en bas de leur cible – voir ci-dessous pour plus d'explications). L'offre de microcrédit pour les familles les plus pauvres restait donc pertinente à Mahajanga.

Nous avons également analysé les offres du secteur de la microfinance à Mahajanga:

- SIPEM et Adéfi s'adresse à des PME, exigent des garanties élevées dès le premier prêt. Au 31 décembre 2007, l'encours moyen de crédit était de 2 506kAr pour SIPEM, 1 510kAr pour Adéfi contre seulement 85kAr pour CEFOR (qu'on peut utiliser comme base de comparaison avec MAMPITA).
- PAMF est plus proche de notre cible, mais reste quand même sur une cible beaucoup plus aisée, même s'ils peuvent également accorder des prêts de faible montant. Une visite chez PAMF à Antananarivo début 2008 a montré que les prêts à faible montant représentent une part minime de l'activité de PAMF. De plus, cela a montré qu'un certain nombre d'anciens clients de CEFOR était désormais chez PAMF. PAMF est donc plutôt une IMF de référencement post-CEFOR qu'un concurrent. Au 31 décembre 2007, l'encours moyen de crédit était de 361kAr pour PAMF contre 85kAr pour CEFOR.

En conclusion, sur les quatre villes qui ont été prospectées pour ce projet, le choix final pour Mahajanga s'est fait comme suit :

- La ville de Tamatave a été écartée car il me semblait que la ville était plutôt moins pauvre que les autres (Tamatave est effectivement la ville portuaire principale de Madagascar), et que les vendeurs informels y étaient moins présents qu'ailleurs. Il n'est d'ailleurs pas anodin que Microcred, qui vise une cible relativement aisée de commerçants, ait choisi Tamatave comme 1^{re} ville d'implantation en province.
- La ville de Tuléar a été écartée du fait de la présence de l'institution de microfinance « Vola Mahasoà », qui travaille avec une méthodologie similaire à celle de MAMPITA, constituant ainsi un concurrent potentiel direct.
- Le choix se limitait donc à Fianarantsoa ou Mahajanga. Les deux villes auraient pu être choisies, sachant que les projets envisagés étaient très différents : il fallait créer un nouveau projet de toute pièce à Mahajanga tandis qu'il était envisagé, à Fianarantsoa, de soutenir techniquement une IMF déjà existante, « KOINONIA ». L'option de Mahajanga a finalement été retenue.

Constitution juridique

La nouvelle loi malgache régissant le domaine de la microfinance (datant de 2005 mais dont les textes d'application ont commencé à sortir en 2007) nous a obligé à créer, dès le début du projet, une structure légale de droit malgache (voir le décret 2007-012 fixant les formes juridiques des institutions de microfinance et les modalités de leur immatriculation au Registre du Commerce et des Sociétés en date du 9 janvier 2007). Il a donc été décidé de créer une association de droit malgache, prévue par l'ordonnance n°60-133 du 3 octobre 1960 (il aurait été possible de choisir le statut juridique d'une ONG, prévu par la loi n°96-030 du 14 août 1997, mais c'était plus compliqué que de créer une association, sans apporter de réels avantages par rapport au statut d'association).

Le nom « MAMPITA » a été choisi par l'équipe microfinance de CEFOR, suite à un concours qui leur a été proposé, au cours duquel un certain nombre de noms différents ont été proposés. La directive était que le nom devait être un acronyme, ayant une signification en malgache, et dont les initiales évoquaient les activités de l'association. Les noms proposés ont été mis au vote, et le nom « MAMPITA » a été retenu par la majorité. « MAMPITA » est la contraction du mot « **MAMPI**ndram-bola » qui signifie « Prêt » en malgache et « **TA**hiry » qui signifie « Epargne » en malgache. Ce nom a été déposé à l'OMAPI (Offiche Malgache de la Propriété Industrielle) en juin 2008, et le dépôt du nom « MAMPITA » a été confirmé par

l'OMAPI un an plus tard, comme l'exige la législation internationale en termes de dépôts de marque. Un certificat confirmant ce dépôt de nom a été octroyé à MAMPITA en mars 2009.

Par souci de simplicité géographique et en raison de la confiance existant entre Inter Aide et CEFOR, les trois membres fondateurs de l'association MAMPITA (et administrateurs) sont des salariés de l'association CEFOR : M. Samoela ANDRIANOME (directeur), M. Herley AMBINITSOARIVELO (directeur-adjoint en charge du volet microfinance) et Mme Hoby ANDRIANASOLO (directrice-adjointe en charge du volet formation professionnelle). L'association a ainsi été créée le 10 juillet 2008 à Antananarivo (Guillaume LACONDEMINE habitant à ce moment-là à Antananarivo) avec ces trois membres fondateurs. L'association MAMPITA a également obtenu sa carte statistique auprès de l'INSTAT ainsi que son numéro d'identification fiscale, toujours dans la ville d'Antananarivo.

Par la suite, l'association a été transférée à Mahajanga (siège social de l'association, carte statistique, résidence fiscale, enregistrement de l'association en tant qu'association sise à Mahajanga). En février 2010, l'association MAMPITA est ainsi totalement « mahajangaise », et n'a plus de lien avec sa ville d'origine, Antananarivo, en dehors du lieu de résidence de l'un des membres du Conseil d'Administration, habitant à Antananarivo.

Démarrage de l'activité

Recrutement de l'équipe et recherche d'un local

L'équipe était initialement constituée de 4 personnes : 1 chef d'agence (CDAG), 1 agent de crédit (CA), 1 animatrice accompagnement économique (AE) et 1 animatrice sociale (AF). Ils ont été recrutés entre fin mai et fin juin 2008 : le chef d'agence a été recruté au sein de CEFOR à Antananarivo fin mai 2008 (avec l'accord de CEFOR, M. Haja ANDRIANONY, agent de crédit dans l'agence CEFOR de Tsaramasay), tandis que l'agent de crédit, l'animatrice accompagnement économique et l'animatrice sociale ont été recrutés à Mahajanga lors d'une mission sur place en juin 2008. En juin 2008 également, le local de Morafeno a été trouvé (et loué à partir du mois d'août 2008). Le Responsable de Programme Inter Aide, Guillaume LACONDEMINE, a été nommé directeur de l'association, et a donc été salarié par l'association (cette condition prévue par la loi sur la microfinance, qui impose que les dirigeants exécutifs soient salariés).

L'équipe initiale de 4 personnes a été formée pendant tout le mois d'août 2008, sur les projets de CEFOR ainsi que sur le programme VAHATRA à Antsirabe (toute l'équipe de MAMPITA) et de KOLOAINA (l'animatrice sociale seulement) à Antananarivo, afin de leur permettre de se familiariser avec les formulaires, les méthodologies, le concept et la cible visée.

Le recrutement ainsi que la recherche du local de Morafeno ont été grandement facilités grâce à l'appui logistique de l'ONG EMDH à Mahajanga, qui a hébergé MAMPITA pendant plusieurs semaines, m'a aidé à faire passer les entretiens de recrutement et m'a conseillé sur divers sujets.

Parallèlement au démarrage des activités sur le terrain, en octobre 2008, une responsable administrative et comptable a été recrutée, pour décharger le directeur des tâches administratives et de la saisie des transactions de prêt et d'épargne, qui allaient débiter avec l'octroi des premiers prêts. Des gardiens ont également été recrutés au lancement du projet pour sécuriser les locaux.

Obtention de la licence IMF niveau 1 par la CSBF

Depuis la nouvelle loi malgache sur la microfinance de 2005 (et ses textes d'application depuis 2007), l'activité de microfinance est de plus en plus contrôlée par les autorités, en l'occurrence la Commission de Supervision Bancaire et Financière (CSBF). MAMPITA a donc dû demander, et obtenir, une licence lui donnant l'autorisation d'exercer des activités de microfinance. MAMPITA a déposé sa demande de licence en juin 2008, et l'a obtenue en novembre 2008, avec des conditions suspensives. Ces conditions suspensives ont été levées en février 2009.

Début des activités

L'équipe MAMPITA a commencé ses activités à Mahajanga début septembre 2008. Les mois de septembre et d'octobre 2008 ont été consacrés à travailler sur les outils, notamment pour les adapter au contexte de Mahajanga (outil de catégorisation sociale « Photo de Famille » notamment). Ce temps a également été consacré à visites et contacts sur le terrain (réunions de sensibilisation dans les Fokontany faites par l'équipe microcrédit, rencontre avec les présidents de Fokontany pour expliquer notre projet et signer les accords de partenariat, identification des organismes présents sur notre zone d'intervention par l'animatrice sociale...).

Les premiers emprunteurs ainsi que les premières familles suivies par le volet social ont commencé à bénéficier du programme à la fin du mois d'octobre 2008.

Ouverture de la 2^e agence

La 2^e agence a été ouverte en novembre 2009, c'est-à-dire un an après le début des activités dans notre 1^{re} agence.

Initialement, avant que toute étude soit faite, nous avons envisagé d'installer une 2^e agence pour la zone de Tsararano (qui regroupe les Fokontany de Tsararano Ambany, Ambony et Anosikely, cf *carte annexée*) et d'installer ensuite une 3^e agence pour les zones de Tsaramandroso (qui regroupe les Fokontany de Tsaramandroso Ambany et Ambony) et de Mahavoky (qui regroupe les Fokontany de Mahavoky Atsimo et Avaratra). Cela relevait d'une logique géographique notamment, ces deux zones prévues étant de part et d'autre de la route de Tsaramandroso (route de l'aéroport), au nord de la ville.

Pour ce faire, nous avons donc réalisé des études sur le terrain, en juillet 2009, sur les zones initialement envisagées. L'objectif était de voir d'où venaient les vendeurs présents sur ces zones commerçantes, proche de la nouvelle zone potentielle d'implantation de MAMPITA. Au cours de ces études, nous avons notamment :

- compté physiquement tous les petits vendeurs informels présents sur les zones commerçantes (en début de matinée et en fin d'après-midi, pour voir s'il y avait une différence d'affluence),
- déterminé, pour un échantillon de vendeurs, leur Fokontany d'habitation,
- marché dans les quartiers tôt le matin et en fin d'après-midi pour avoir une idée du nombre de vendeurs informels au sein même des quartiers d'habitation.

Finalement, au vu de cette étude et après différentes discussions avec nos partenaires (notamment EMDH, qui avait des bénéficiaires sur cette zone) et notre équipe opérationnelle, nous avons décidé d'ouvrir une agence unique pour couvrir l'ensemble des zones de Mahavoky, Tsararano et Tsaramandroso (soit 7 Fokontany au total, sachant qu'il

était prévu que la zone de Tsaramandroso ne serait couverte qu'après plusieurs mois d'activité de cette agence).

Le détail de cette étude est indiqué en annexe n° 2 de ce document.

Les difficultés rencontrées

Ressources humaines

Les recrutements se sont toujours faits à Mahajanga, à l'exception du 1^{er} chef d'agence, M. Haja ANDRIANONY, qui a été « débauché » de CEFOR, avec l'aval de la direction de CEFOR. Je suis convaincu qu'il est souhaitable de recruter localement, et de préférence des natifs de la région, afin d'assurer une bonne cohésion de l'équipe et afin d'assurer un meilleur contact entre l'équipe et les partenaires (pour des raisons de langue, de coutumes, de compréhension des problématiques et des habitudes de la région...). Les recrutements ont essentiellement été faits par voie d'affichage dans une dizaine d'endroits stratégiques de Mahajanga (les locaux de l'association, la Mairie, la Voirie, le bâtiment de la Région, l'antenne locale du ministère du travail, le supermarché SCORE, Enfants du Monde-Droits de l'Homme, l'Alliance Française, la Poste principale). Nous avons fait passer une fois une annonce (payante) à la radio locale M3TV, mais sans plus grand succès qu'avec nos affiches. Le recrutement peut parfois se révéler fastidieux, et il est arrivé qu'on doive relancer le même recrutement, dans le cas où la 1^{re} vague n'était pas satisfaisante.

Fraudes

Nous avons eu deux problèmes de fraude depuis le début du projet, dont un problème important.

Fraude de H.Y...

Le problème a commencé vers le mois de mai 2009 avec des décalages de versement (l'argent était collecté un jour, mais déposé à la banque plusieurs jours après, les dates sur les reçus ayant été modifiées par l'instigateur. Les écarts d'écritures se sont poursuivis malgré les avertissements faits à M. HY. Plusieurs autres problèmes ont éclaté au cours des mois suivants, notamment d'importants problèmes de relations entre HY et son équipe (mais aussi des problèmes de retard au travail et des problèmes liés à l'alcool). En septembre 2009, une violente dispute a éclaté au bureau, et M. HY est rentré à Antananarivo précipitamment. Il s'est avéré qu'au cours des jours précédant cette dispute, M. HY avait fait un certain nombre de collectes d'argent sans donner de reçu, à des partenaires qui avaient toute confiance en lui.

Cette histoire a conduit à une plainte déposée à la Police contre M. HY, et un procès qui s'est soldé par la condamnation de M. HY à rembourser l'argent qu'il devait encore à MAMPITA, et à 6 mois de prison avec sursis.

Avant le procès, M. HY avait déjà remboursé une partie de l'argent dû. Le reste à rembourser concernait des plaintes de partenaires dont la véracité n'était pas prouvée (notamment des partenaires qui ne voulaient pas venir faire de déposition à la police, ou des partenaires dont les histoires n'étaient pas très cohérentes). Ce montant encore « dû » est inférieur à l'argent que MAMPITA doit encore à M. HY comme solde de tout compte.

M. HY a fait appel de la décision de justice, et nous sommes en attente du procès en appel (qui risque d'avoir lieu après plusieurs années, le tribunal d'appel étant complètement engorgé...).

Autre fraude

Nous avons eu une autre fraude en décembre 2009, avec un agent de crédit récemment employé (M. NA recruté début octobre 2009). Nous avons constaté des décalages de versement, début décembre, puis M. NA a disparu pendant plusieurs jours, sans prévenir quiconque. Il a été licencié dès son retour au bureau (il était en période d'essai). Après ce licenciement, nous avons pris connaissance d'une collecte qu'il a faite sans émettre de reçu, que ses parents ont remboursée quelques jours après. Le préjudice étant mineur, nous n'avons pas jugé utile de porter plainte à la police.

Cambriolage de Pont-Blanc

Le bureau de Pont-Blanc a été cambriolé quelques jours seulement après le début de nos activités. Peu de choses ont été volées (un téléphone fixe et des calculatrices). Comme prévu avant même le cambriolage, nous avons déménagé dans le bâtiment voisin, appartenant au même propriétaire, mais plus visible et plus sécurisé que le précédent.

Les relations avec les organisations partenaires à Mahajanga

Relations avec les autorités locales

Fokontany

Les relations sont importantes avec les Fokontany dans lesquels MAMPITA travaille. Les relations sont fréquentes, notamment aux occasions suivantes :

- chaque partenaire-emprunteur (ainsi que son garant) doit obtenir un certificat de résidence auprès de son Fokontany de résidence, à chaque nouveau prêt,
- chaque partenaire-emprunteur doit faire viser son contrat de prêt auprès de son Fokontany,
- le Fokontany est sollicité pour donner son avis sur chaque nouveau partenaire-emprunteur, avant l'octroi, notamment pour détecter d'éventuelles personnes déjà endettées ou en conflit dans son quartier,
- le Fokontany est sollicité pour convoquer certains partenaires-emprunteurs en retard de paiement ou qu'on n'arrive pas à voir pendant les heures de bureau,

Un accord de partenariat a été signé avec chacun des Fokontany d'intervention, afin de convenir de prix spéciaux pour MAMPITA, pour l'obtention des certificats de résidence (MGA 500 au lieu de MGA 1 000) et pour le visa des contrats de prêt (gratuit au lieu d'un prix qui varie selon les Fokontany). L'accord de partenariat spécifie également les obligations de MAMPITA et du Fokontany.

Début 2009, l'ensemble des présidents de Fokontany et leur adjoint ont été invités à une réunion de discussion, pour faire le point sur les réalisations 2008-2009, présenter les projets de MAMPITA pour 2010 et écouter leurs doléances.

La mairie de Mahajanga

Le maire (et l'un de ses adjoints) a été rencontré lors de l'une des missions de prospection, en 2008, afin de présenter notre projet. A l'occasion de notre réunion annuelle des Fokontany, mentionnée ci-dessus, l'un des adjoints au maire a été invité. Il n'y a pas d'autre relation particulière avec la Mairie.

La région Boeny

Le seul contact avec la région Boeny était avec M. Heritianah, qui m'a donné des conseils pour immatriculer l'association dans la région de Boeny. Cette immatriculation a été finalisée début 2010.

Relations avec les associations et ONG locales

Des contacts ou des relations existent depuis le début de projet, à des degrés divers, avec les autres ONG actives dans la ville de Mahajanga. On peut citer notamment EMDH, ENDA Océan Indien, Handicap International, SOS Village d'Enfants, IRCOD, Tanana Madio, Don Bosco, VIM, Médecins du Monde.

EMDH

EMDH a joué un rôle important dans la mise en place du projet MAMPITA. EMDH est l'une des ONG rencontrées lors de la première mission exploratoire, en mars 2008 (nous avons rencontré le chef de mission de l'époque, Jean-Paul PINVIDIC). A l'époque, M. Jean-Louis, responsable du volet Formation Professionnelle d'EMDH, nous avait notamment guidés dans les quartiers défavorisés de Mahajanga. Une fois que la décision de s'installer à Mahajanga était prise, EMDH a hébergé la structure MAMPITA en devenir et son directeur Guillaume LACONDEMINE pendant plusieurs semaines, afin de trouver un local, faire les premiers recrutements et effectuer les premiers achats logistiques.

Divers contacts ont ensuite été pris entre les équipes d'EMDH et les équipes de MAMPITA : des visites croisées ont été organisées pour connaître les activités de chacun, et organiser d'éventuels référencement. Depuis juillet 2009, le nouveau chef de mission d'EMDH (Joël WEILER) joue un rôle moteur pour organiser la coordination des activités des principaux opérateurs à Mahajanga, et pour monter éventuellement un fonds financier commun.

Enfin, deux employés d'EMDH font partie du Conseil d'Administration de MAMPITA depuis janvier 2009.

ENDA Océan Indien

Le projet d'ENDA Océan Indien (pré-collecte des déchets) a démarré quelques mois avant MAMPITA, début 2008. Un nouveau projet (centre d'accueil pour les jeunes) a été lancé en octobre 2009 et a été visité par l'équipe de MAMPITA, afin d'organiser des référencements. En outre, ENDA travaille sur un projet de construction de latrines sur Mahajanga, pour lequel une coopération avec MAMPITA (mais aussi l'IMF PAMF) est envisagée, pour l'octroi de prêts. Ce projet n'est pas encore finalisé en février 2010 mais devrait l'être dans les mois qui viennent.

Handicap International

Des visites croisées ont été organisées entre les équipes, afin de comprendre les activités de chaque organisation, et faire par la suite des référencements. Une sensibilisation a été faite en avril 2009 par HI à l'équipe de MAMPITA en 2009, pour les sensibiliser à la problématique du handicap. Des visites de familles AF de MAMPITA ont également été organisées en février 2009 avec des animatrices d'HI (pour avoir leur apport technique sur ces familles concernées par le handicap).

SOS Village d'Enfants

Quatre référencements ont été faits en 2009 avec SOS Village d'Enfants, mais qui malheureusement n'ont pas tous été couronnés de succès (fugue de l'un des jeunes référencés ayant mené à l'abandon de sa scolarisation, abandon de deux autres jeunes suite à une incompréhension entre SOS Village d'Enfants et MAMPITA concernant les frais de transport).

SOS Village d'Enfants a connu une importante restructuration en termes de ressources humaines, en juin-juillet 2009, suite à des problèmes internes ayant généré un certain nombre d'incompréhensions entre nos deux structures.

Aujourd'hui, la coopération est toujours active, même si aucun autre référencement n'a eu lieu depuis plusieurs mois. Nous verrons l'évolution du partenariat lors de la rentrée scolaire 2010-2011.

Autres organismes

Nous sommes en contact régulier avec l'IRCOD par le biais des réunions inter-ONG périodiques. Nos domaines d'action respectifs n'ont pas forcément vocation à induire des contacts plus rapprochés.

Tanana Madio est une association malgache, soutenue par l'ONG française G-Valor, qui fabrique et revend du compost, fait sur la décharge de Mahajanga.

Don Bosco est un important centre de formation professionnelle, reconnu, qui travaille notamment beaucoup avec EMDH.

Le VIM est une ONG italienne, qui vient en soutien technique et financier à Don Bosco dans de nombreux pays. VIM a été rencontré lors des rencontres inter-ONG organisées sur l'initiative d'EMDH. Le représentant du VIM à Mahajanga, M. Pascal, a fait des visites sur le terrain pour rencontrer certains de nos partenaires travaillant dans l'artisanat.

Médecins du Monde a également été rencontré lors des rencontres inter-ONG organisées sur l'initiative d'EMDH. Ils travaillent dans les prisons malgaches, pour améliorer les conditions de vie des prisonniers.

Relations avec les structures sociales locales

De nombreux contacts ont été pris avec environ 30 structures sociales locales, pour lesquelles des fiches de présentation ont été faites. Ces structures travaillent dans le domaine de l'éducation, de la santé, de la formation, du handicap, du droit, de la protection de l'enfance, des jeunes...

Les animatrices sociales ont l'objectif de rédiger 6 nouvelles fiches chaque mois, afin d'identifier clairement chaque structure (publique ou privée) œuvrant dans la zone de couverture de MAMPITA et favoriser ainsi les référencements et les échanges d'information ou de pratiques.

A ce jour, aucune statistique précise ou systématique n'est faite concernant les référencements émis ou reçus, mais un cahier de référencement à été inauguré dans chaque agence en janvier 2010 pour pallier ce manque.

Les réalisations en 2008-2009

Ressources humaines et organisation

Composition de l'équipe

Au 31 décembre 2009, l'équipe de MAMPITA est constituée de 14 personnes, réparties comme suit :

	Siège	Agence MRF	Agence PBL	Total
Directeur	1	0	0	1
Resp. Admin & Fin.	1	0	0	1
Chef d'agence	0	1	1	2
Agent de crédit	0	1	1	2
Accomp. Econ.	0	1	1	2
Anim. Sociale	0	1	1	2
Gardiens	2	1	1	4
	4	5	5	14

A noter que notre opérateur de saisie ainsi qu'un agent de crédit de l'agence Morafeno ont quitté MAMPITA courant décembre, et n'ont pas pu être remplacés avant la fin du mois. L'équipe de MAMPITA aurait donc dû être constituée de 16 personnes au lieu de 14.

Organisation

Les équipes en place sont relativement autonomes dans le travail quotidien, que ce soit dans les agences ou au niveau du siège. Les comités d'octroi sont animés par le chef d'agence tandis que les comités de zone (pour décider de l'orientation des familles suivies en AFD) sont animés par Jean-Luc BELLUT avec les animatrices sociales.

Les seules opérations nécessitant impérativement l'intervention du directeur concernent les signatures des chèques (pour les octrois de prêt, pour les retraits d'épargne, pour les dépenses de fonctionnement). En cas d'absence du directeur, Jean-Luc BELLUT, signataire sur l'ensemble des comptes peut se substituer à lui.

La responsable administrative et financière, adjointe d'une opératrice de saisie, est aujourd'hui autonome en termes de saisie des opérations de crédit et d'épargne, en termes d'élaboration du reporting hebdomadaire et mensuel (hormi le reporting social, géré par Jean-Luc BELLUT). Elle est également autonome en termes de comptabilité (que ce soit les états financiers mensuels, les provisions mensuelles pour créances douteuses, les déclassifications de prêts en retard...). Elle s'occupe également de la demande d'envoi de fonds transmise mensuellement à Inter Aide, de l'envoi des données mensuelles à la Centrale des Risques de Madagascar (CRM), du rapport trimestriel envoyé à la CNMF. Elle est également en charge de la relation avec les organismes sociaux (CNaPS, SMIM, IRSA).

Contrats, salaires et bonus

Jusqu'à ce jour, tous les employés de MAMPITA sont recrutés selon la même procédure : ils sont initialement recrutés avec un Contrat à Durée Déterminée (CDD) d'une durée d'un an, avec une période d'essai de trois mois, renouvelable (et renouvelée, en général) une fois. A la fin de cette période de six mois, le salaire de l'employé est en général augmenté, comme prévu dans le contrat.

Remarque importante : une partie de cette augmentation est octroyée sous la forme d'une « épargne bloquée ». Ce système d'épargne bloquée fonctionne comme suit : chaque mois, l'employé accepte de verser une partie de son salaire net sur le « compte épargne bloquée » proposé par MAMPITA. Cet argent est versé sur un compte bancaire, et est géré par MAMPITA (elle n'est pas rémunérée, à ce jour). Cette épargne peut être débloquée sous conditions, et vise deux objectifs : inciter nos employés à épargner, et les inciter également à quitter l'association, le cas échéant, en respectant leur préavis de départ et en assurant une passation de qualité. En effet, il est précisé dans la convention de fonctionnement que cette épargne ne sera restituée à l'employé qu'à condition que le préavis soit respecté et que la passation, en cas de départ, soit effectuée dans les règles. Chaque employé signe, lors de son embauche, la convention de fonctionnement de ce programme d'épargne bloquée qui en définit le fonctionnement. Noter que l'épargne faite a déjà été soumise aux cotisations sociales légales (CNaPS, SMIM, IRSA), et ne doit pas y être soumise à nouveau lors du déblocage de cette épargne.

Après ce CDD initial d'un an, si la collaboration se passe bien, un Contrat à Durée Indéterminée (CDI) est signé avec l'employé (sans période d'essai, cette fois). Il n'y a pas d'augmentation systématique de l'employé à ce moment-là.

En 2008 et en 2009, un bonus de fin d'année a été donné à l'ensemble de l'équipe. En 2008, le calcul était assez simple, du fait du début récent de l'activité. En 2009, ce bonus comportait une partie fixe (20 000 Ar pour chaque employé, quelque soit son ancienneté, son poste ou son salaire) et une partie variable, qui dépendait de la motivation, du sérieux et des résultats de l'employé (ce bonus a été de 10% à 75% du salaire mensuel selon les employés et a été, en moyenne de 53% du salaire mensuel pour l'ensemble des employés).

En termes d'augmentation salariale, il n'y a pas de règles précises, du fait du début récent de l'activité. L'idée, cependant, à court terme, est de se caler sur deux dates dans l'année : l'octroi d'un bonus en fin d'année, et l'octroi d'une augmentation salariale (en fonction de l'inflation mais aussi en fonction des résultats obtenus par rapport aux objectifs). L'avantage de ce système est de permettre de faire le point avec chaque employé tous les six mois. En outre, l'augmentation salariale de mi-année permet de connaître les chiffres de l'inflation de l'année précédente. Le fait d'avoir une unique date d'augmentation salariale, pour l'ensemble des salariés, permet de faciliter la gestion des salaires. L'inconvénient, par contre, pour certains employés, est que l'augmentation annuelle de salaire peut ne pas correspondre à la date anniversaire de leur embauche, ce qui signifie qu'ils doivent parfois attendre plus d'un an d'ancienneté avant d'avoir une augmentation de salaire.

Il me semble important de mettre en place une politique salariale motivante, afin de se donner les moyens de garder les salariés les plus motivés et les plus compétents, sur lesquels l'association pourra baser son développement. Une réunion « Ressources Humaines » a eu lieu début 2010 à Mahajanga, pendant laquelle différentes associations ont pu comparer leur politique salariale respective (EMDH, ENDA, MAMPITA, Médecins du Monde, Ecole du Monde, IRCOD, Tanana Madio). Il s'avère que MAMPITA est clairement l'association qui offre les conditions les moins avantageuses, notamment en termes de salaire mensuel. Pour autant, je ne pense pas qu'il suffise d'augmenter les salaires pour conserver les salariés les plus motivés et les plus compétents. Cependant, il faut s'assurer que les conditions offertes aux salariés leur permettent de se sentir justement rétribué par rapport à leur engagement, comme leur prise de responsabilités...

Conseil d'administration

Deux des trois administrateurs initiaux ont dû démissionner du Conseil d'Administration de MAMPITA (M. Samoela ANDRIANOME, Président du CA de MAMPITA et directeur de CEFOR en octobre 2008 ; puis M. Herley AMBINITSOARIVELO, Trésorier et Conseiller du CA de MAMPITA et directeur-adjoint en charge du volet microfinance de CEFOR en décembre 2008), pour respecter la loi malgache sur la microfinance qui interdit qu'une personne soit, en même temps, administrateur et salarié de deux IMF différentes. Ces deux personnes ont été remplacées en janvier 2009 par deux nouveaux administrateurs habitant à Mahajanga, M. Jean-Louis Herménégilde RANAIVO au poste de Président et M. Raveloson Aina RATEFIARISOA au poste de Trésorier et Conseiller. Enfin, en novembre 2009, Mme Hanitra RANDRIANARISOA a été élue comme nouvelle administratrice de MAMPITA, portant à 4 le nombre d'administrateurs.

Ainsi, le Conseil d'Administration de MAMPITA est constitué, au 31 décembre 2009, de 4 personnes :

- M. Jean-Louis Herménégilde RANAIVO, président (responsable du volet Formation Professionnelle pour l'ONG EMDH à Mahajanga)
- Mme Hoby Nomenjanahary Voahangina ANDRIANASOLO, secrétaire et conseillère (responsable du volet Formation Professionnelle pour l'ONG CEFOR à Antananarivo)
- M. Raveloson Aina RATEFIARISOA, trésorier et conseiller (responsable du volet Social pour l'ONG EMDH à Mahajanga)
- Mme Hanitra RANDRIANARISOA, conseillère (conseillère clientèle pour la banque privée BMOI à Mahajanga)

Il a été décidé, avec le Conseil d'Administration, d'organiser une réunion chaque trimestre, notamment pour présenter les résultats trimestriels (en termes d'activités, de bailleurs, de ressources humaines...). Cela a été fait à partir du 3^e trimestre 2009 (en juillet et en novembre 2009). Une réunion a été organisée le 20 février 2010, pour présenter les résultats du 4^e trimestre 2009 (et de l'année 2009) ainsi que pour présenter le budget 2010. Il a été décidé, lors du CA de novembre 2009, d'organiser des visites sur le terrain pour les administrateurs, afin qu'ils se familiarisent avec les activités de MAMPITA, ce qui a été fait par deux des administrateurs, et doit être poursuivi.

Volet microfinance

Le service de crédit proposé par MAMPITA s'appuie avant tout sur le dynamisme et la motivation des partenaires, qui ont donc un projet d'activité génératrice de revenus. Ce service est basé sur la confiance et le respect mutuel. Le travail de proximité mené quotidiennement par les équipes (visites à domicile ou au lieu de vente, suivi-conseil, enquête de moralité, recouvrement, etc.) permet aux équipes de bien connaître les partenaires en tenant compte du contexte dans lequel ils évoluent.

Les conditions d'accès à notre service de prêt productif permettent de toucher réellement les populations les plus pauvres (pas de garantie matérielle ni d'apport exigé – seul un garant moral est demandé) et nous permettent également d'évoluer dans un environnement peu concurrentiel par rapport aux autres institutions de micro finance présentes à Mahajanga (on considère que seule l'IMF Première Agence de Micro-Finance est partiellement concurrente de notre projet).

Nota Bene : nous appelons « Premier prêt » un prêt de cycle 1, i.e. le premier prêt octroyé à une personne ; nous appelons « Prêt successif » les prêts de cycle 2 et plus, i.e. tous les prêts octroyés après le premier prêt.

Produits et services mis en place

Au cours de la période, nous avons lancé les deux produits suivants :

- Service de prêt productif
- Service d'épargne obligatoire liée au prêt

Les **prêts productifs** sont destinés à financer le lancement ou le développement d'une activité génératrice de revenus. Aucune garantie matérielle ni d'épargne préalable n'est demandée pour le premier prêt ; seul un garant moral est demandé.

Le taux d'intérêt mensuel est de 3% linéaire (et de 2,5% pour les prêts supérieurs à MGA 600 000 soit 207 €). MAMPITA demande aux emprunteurs de se constituer une épargne, pendant le remboursement de leur prêt, qui servira ensuite de garantie pour les prêts suivants. Le montant du prêt initial est relativement faible (en moyenne MGA 85 000 soit environ 29 €), mais il augmente petit à petit au cours des prêts suivants, en fonction de l'activité à financer, de l'épargne constituée et du remboursement des prêts précédents

Le service d'**épargne obligatoire** permet à nos partenaires-emprunteurs de se constituer une épargne chez MAMPITA, petit à petit, pendant le remboursement de leur prêt. Cette épargne est rémunérée à 4,5% par an. Les partenaires-emprunteurs peuvent faire autant de dépôts et de retraits qu'ils le souhaitent.

Cette épargne permet aux familles de faire face à des dépenses imprévues (problème de santé, deuil et problèmes familiaux...), mais aussi à financer des projets personnels (scolarisation de leur enfant, réhabilitation de leur maison...), sans risquer de toucher au capital de la micro-entreprise. Dans le cas où le partenaire a un prêt de cycle 2 ou plus en cours chez MAMPITA, une partie de cette épargne est bloquée et sert de garantie à ce prêt.

Résultats quantitatifs

L'association MAMPITA a octroyé, en 2008-2009, 1 314 prêts productifs à 731 personnes, pour un montant total de 186,9 millions d'Ariary (environ 64,4 k€). Sur ces 1 314 prêts, 56% était des premiers prêts, et 44% des prêts successifs.

Le montant moyen du premier prêt est de 85 kAriary (29 €), tandis que le montant moyen des prêts successifs est de 214 kAriary (74 €). Sur l'ensemble des prêts octroyés, le montant moyen octroyé s'élève à 142 kAriary (49 €).

Les femmes représentent 81,5% des emprunteurs.

Les prêts octroyés sont destinés principalement au secteur du commerce (84% des prêts octroyés) et au secteur de la production (14%).

Les activités les plus souvent financées sont les activités de vente de charbon (18% du total), d'épicerie (10%), de fruits & légumes (8%), de vente de riz (7%), de friperie (5%) et de transformation alimentaire (5%). Ces six activités représentent 54% des prêts octroyés sur la période.

Le prêt productif permet notamment aux emprunteurs d'augmenter leur stock de marchandises, d'acheter un petit équipement de base, ou de devenir indépendant d'un grossiste vendant à crédit.

Au 31 décembre 2009, il y avait 491 emprunteurs en cours de remboursement, pour un encours de crédit de 51 075 kAriary (17 612 €), soit un encours moyen, par emprunteur, de 104 kAriary (36 €).

En outre, il y avait 527 personnes possédant de l'épargne chez MAMPITA, avec un encours d'épargne de 16 743 kAriary (5 773 €), soit un encours moyen par épargnant de 32 kAriary (11 €).

Les prêts octroyés en 2008-2009 ont généré des intérêts pour un montant de 15 594 kAriary (5 377 €) et des droits d'octroi pour un montant de 1 684 kAriary (581 €).

Résultats qualitatifs

Le ratio de « Portefeuille à Risque » (PAR) est l'un des ratios prudentiel le plus usité dans le monde la microfinance. Il est calculé et suivi hebdomadairement par chacune de nos deux agences, et permet notamment d'avoir la liste des emprunteurs en retard de remboursement. L'analyse de ce PAR permet de décider des actions à prendre pour diminuer ce ratio (actions de recouvrement, actions du volet accompagnement économique...). Ce ratio s'établit à 39,0% au 31 décembre 2009 pour le PAR à 7 jours, et à 12,1% pour le PAR à 30 jours.

Le montant de capital en arriéré est de 8 864 kAriary (3 056 €), soit 17,4% du capital encours, au 31 décembre 2009. Sur la période 2008-2009, le taux de remboursement est de 83,6%.

Le taux de rétention s'établit, lui, à 71% sur la période (et à 84% le 31 décembre 2009, sur les trois derniers mois), démontrant une certaine satisfaction des emprunteurs quant au service proposé. Ce taux s'est amélioré régulièrement au fil des mois, depuis le début du programme.

Parmi les causes de défaillance des emprunteurs, nous pouvons notamment citer de nombreux cas de vols et d'escroqueries dont sont victimes nos partenaires. Les problèmes de santé, incluant l'achat de médicaments (très onéreux à Madagascar) sont également une cause importante de perte du capital.

Volet accompagnement économique

Le volet accompagnement économique permet d'aider et d'accompagner les partenaires dans leur activité génératrice de revenus, afin de mieux la gérer et d'optimiser l'utilisation de leur crédit.

Services mis en place

Au cours de la période, nous avons mis en place les activités suivantes :

- Enquête pré-octroi : ce service est proposé gratuitement aux emprunteurs. L'objectif est de les aider à mieux définir leur projet d'activité génératrice de revenus, grâce à un entretien approfondi, qui permet de s'assurer que le projet du partenaire est bien conçu. Cette enquête est obligatoire en cas de lancement d'activité ou en cas de difficultés de remboursement lors du prêt précédent ; alternativement, elle est demandée par l'agent de crédit, en cas de doute lors de la demande de crédit. L'animateur accompagnement économique pourra ainsi donner son avis sur le projet soumis par l'emprunteur, pour que l'agent de crédit le prenne en compte ensuite dans l'analyse du prêt demandé.
- Formations théoriques à la gestion : chaque nouvel emprunteur doit obligatoirement suivre deux formations (« Attitude commerciale et tenue de compte » et « Budget

familial et sensibilisation à l'épargne »), avant l'octroi de leur premier prêt. Ces formations leur permettront de mieux gérer leur activité, mieux gérer leur budget et les sensibilisera à constituer de l'épargne.

- Suivi de fonds : notre équipe « accompagnement économique » effectue des visites sur le lieu de vente du partenaire, après l'octroi de son prêt, afin de vérifier comment l'argent octroyé a été utilisé, et pour s'assurer que le partenaire n'a pas rencontré de difficultés particulières lors de son approvisionnement. Cela permet également de détecter d'éventuels détournements d'argent.
- Suivi-conseil : lorsque le partenaire a des difficultés de remboursement, notre équipe « accompagnement économique » rend visite au partenaire sur son lieu de vente ou à son domicile, afin de comprendre les raisons de ses difficultés, grâce à un entretien approfondi. L'objectif est de l'aider à trouver des solutions à ses problèmes, tout en reprenant les remboursements, dans la mesure du possible.

Plusieurs projets ont été initiés sur la période, afin d'améliorer notre soutien aux partenaires.

- Analyse des chiffres d'affaires : après avoir identifié le partenaire-emprunteur (en fonction de son souhait de participer à cette étude et en fonction de l'activité qu'il exerçait), nous lui avons demandé d'indiquer, quotidiennement, les ventes et les achats réalisés, sur une période d'un mois. Le partenaire-emprunteur était suivi quotidiennement pendant 1 semaine, pour s'assurer que le travail était bien compris et fait par le partenaire, puis le suivi devenait plus espacé, jusqu'à la fin du mois. Les données récoltées ont ensuite été saisies et analysées sur Excel, pour en extraire les informations suivantes : chiffre d'affaire moyen, prix de vente et d'achat moyen, bénéfice moyen. L'objectif de ces études était de mieux comprendre le fonctionnement de certaines activités, afin de pouvoir mieux conseiller les partenaires-emprunteurs souhaitant exercer une activité similaire. Un certain nombre d'études ont été réalisées, de manière plus ou moins satisfaisante. Je pense que ces études sont extrêmement intéressantes et instructives, mais elles impliquent d'être réalisées par un animateur consciencieux et motivé, sous peine d'avoir des résultats erronés ou biaisés.
- Classeurs de potos : l'idée a été lancée de constituer des classeurs de photos, pour un certain nombre d'activités génératrices de revenus, afin d'illustrer les bonnes et les mauvaises pratiques, en termes de présentation des produits, d'attitude commerciale, de gamme de produits proposés, d'emballage des produits... L'idée est de proposer aux partenaires de consulter ces classeurs de photos, pour leur donner des idées. Le projet n'a pas encore abouti, mais mérite d'être relancé.
- Modèles de devis : des devis, soumis par les partenaires-emprunteurs lors de leur demande de prêt, ont été photocopiés et regroupés, afin d'être proposés comme modèle aux autres partenaires. L'idée était de donner des exemples de devis bien conçus (clairs, précis...), afin d'aider les autres partenaires-emprunteurs dans l'élaboration de leur propre devis. Le projet est en cours. Un modèle de devis standard a été imprimé en format A3 et plastifié, et est utilisé comme exemple lors des réunions d'informations (RIF), afin de montrer aux partenaires-emprunteurs les informations nécessaires à la présentation de leurs propres devis.
- Fiches d'activité : des fiches d'activité ont été rédigées, sur certaines activités, suite à des enquêtes ou des réunions organisées avec nos partenaires, afin de lister les bonnes pratiques, les conseils judicieux, sur différents thèmes (où vendre, quelles

sont les meilleures périodes de vente, quels produits proposer, où s'approvisionner, comment présenter ses produits, comment fidéliser ses clients, quelle rentabilité pour l'activité...). L'idée était non seulement de mieux connaître le fonctionnement et les bonnes pratiques des activités les plus exercées par nos partenaires, mais aussi de permettre aux partenaires d'obtenir des informations détaillées sur l'activité qu'ils souhaitent exercer. Une quinzaine de fiches ont été rédigées et doivent être mises à jour régulièrement.

Résultats sur la période

Sur la période, 736 personnes ont été formées aux deux formations théoriques obligatoires. De plus, 779 personnes ont bénéficié du service d'enquête pré-octroi. Ces enquêtes pré-octroi ont essentiellement concerné l'élaboration du devis du futur emprunteur (dans 90% des cas) mais aussi l'aide à l'élaboration du projet (6% des cas).

Sur les 1 314 prêts octroyés, 1 275 (soit 97%) ont fait l'objet d'un suivi de fonds. Dans 80% des cas en moyenne, le prêt a été très bien utilisé (i.e. plus de 90% de l'argent a bien été utilisé sur une activité génératrice de revenus). Pour 1% des cas en moyenne, l'argent a été détourné. Il est important de noter que le suivi de fonds est basé sur une visite (ou deux, le cas échéant) faite sur le lieu de vente, pendant laquelle l'animateur discute avec l'emprunteur, afin d'apprécier comment l'argent a été utilisé, et en creusant par des questions et des croisements d'informations en cas de doute sur les réponses données par le partenaire. Les conclusions du suivi de fonds sont donc basées sur les convictions et les impressions acquises par l'animateur au cours de cette visite.

L'activité de suivi-conseil, enfin, a décidé de suivre 260 partenaires-emprunteurs en difficulté de remboursement (ce qui a donné lieu à 297 visites), afin de les aider à trouver une solution à leurs difficultés passagères. Tous les partenaires-emprunteurs n'ont pas pu être visités effectivement : on estime que parmi les partenaires sélectionnés, environ 2/3 de ces visites ont été fructueuses (c'est dire qu'elles ont donné lieu à un vrai entretien de suivi-conseil avec le partenaire)². Sur la période juillet~décembre 2009 (période sur laquelle nous avons commencé à suivre ces statistiques), nous avons proposé une solution pour 71% des partenaires-emprunteurs visités effectivement. Sur l'ensemble des partenaires-emprunteurs sélectionnés pour bénéficier d'un suivi-conseil, nous avons constaté une reprise des remboursements moins d'un mois après la première visite, pour 97% d'entre eux.

En ce qui concerne les activités annexes, nous avons rédigé une dizaine de Fiche d'Activité (ces fiches résument les bonnes et mauvaises pratiques, par type d'activité, en termes d'approvisionnement, de lieu de vente, de présentation des produits...). Nous avons également fait une dizaine d'analyses de chiffres d'affaires auprès de nos partenaires (ce qui permet de connaître les ventes moyennes, les bénéfices moyens, les marges...).

Volet social

Le volet social constitue une composante à part entière de MAMPITA, qui a autant de poids que le volet microfinance et le volet accompagnement économique (les 3 volets emploient le même nombre de salariés).

Ce volet consiste à appuyer et à accompagner les familles les plus vulnérables, qui souhaitent résoudre des problèmes dans les domaines de la santé, de l'éducation, des

² Les statistiques concernant les visites fructueuses et infructueuses ont été suivies uniquement à partir du mois de juillet 2009, c'est donc une estimation basée sur une partie de la période 2008~2009.

documents administratifs, des revenus ou encore des difficultés relationnelles (conflits intrafamiliaux inhérents à la promiscuité ou à la négligence du chef de famille, etc.).

Ce volet nous permet d'essayer d'apporter des réponses concrètes à des personnes qui expriment des difficultés qu'elles souhaitent dépasser. Au-delà des personnes qui prennent spontanément contact avec les animatrices sociales, l'équipe de ce volet accompagne les agents de crédit lors des visites à domicile pour chaque premier prêt afin d'identifier d'éventuelles difficultés qui pourraient être résolues facilement.

Une analyse attentive de la « photo de famille » permet parfois d'identifier des problèmes de santé, des problèmes conjugaux, ou plus simplement des enfants malnutris, non vaccinés ou non scolarisés, comme des personnes ne disposant d'aucun document légal pour justifier de leur identité, sans oublier les femmes délaissées, qui s'occupent seule du foyer et des enfants sans aucun appui extérieur.

Dans la majorité des cas, les femmes qui se lancent dans une activité génératrice de revenus sont proactives et les difficultés les plus simples peuvent se résoudre rapidement.

96% des familles accompagnées par le volet social sont des partenaires-emprunteurs du volet économique de MAMPITA et bénéficient à ce titre d'un appui financier conjugué avec des formations et un suivi conseil personnalisé, afin de leur donner toutes les chances pour sortir de la précarité. J'en profite pour renouveler mes remerciements sincères à Jean-Luc BELLUT, qui m'a appuyé sur ce volet depuis son démarrage, et sans qui ce volet n'aurait pas pu se développer comme il l'a fait.

Au cours de la période, nous avons mis en place les services suivants :

- Permanences sociales : nos animatrices sociales sont présentes au bureau de MAMPITA chaque jour, de 7h30 à 8h30 et de 14h00 à 15h00, pour accueillir, écouter et apporter leur appui aux personnes qui en font la demande, sur des problématiques diverses. Ce service gratuit, totalement confidentiel est ouvert au grand public, comme à toute personne faisant la démarche de se rendre dans nos locaux pour discuter des difficultés ou des soucis divers qui ne peuvent que s'arranger en parlant pour trouver ensemble la meilleure piste de résolution.
- Accompagnement Familial Dynamique (AFDyn) : cet accompagnement consiste à faire un suivi régulier des familles à domicile, afin de les aider à dépasser les problèmes identifiés. Ce suivi hebdomadaire à domicile permet d'établir une relation de confiance avec la famille, et permet également de lui redonner confiance en ses capacités en valorisant chaque démarche initiée par la famille. L'objectif de ce volet consiste à remettre la personne en charge de la famille au centre décisionnel, abandonné par découragement, manque de moyens, perte de repères ou simplement par absence de confiance. L'animatrice sociale intervient comme une professionnelle de confiance, formée à l'écoute empathique, qui écoute beaucoup et qui donne informations, conseils, avis, sans jamais se substituer aux décisions parentales, ce, dans le plus grand respect des choix individuels et dans une totale confidentialité. Dans le cadre de l'AFDyn l'animatrice sociale peut être amenée à accompagner ponctuellement une personne vers un service de santé inconnu ou une administration angoissante, sans jamais prendre en charges les charges financières associées (coûts du transport, des médicaments, des photocopies pour les demandes de papiers officiels...) qui sont de la responsabilité propre des personnes accompagnées. Dans un esprit de responsabilisation, aucun don, ni aucune prise en charge financière, même infime n'est permise — cela mettrait la famille accompagnée dans une relation de dépendance ce qui serait exactement le contraire

de ce qui est recherché par le programme à travers cet accompagnement — afin que les résultats de chaque intervention soit mis au crédit d'indépendance de la personne ayant initié la démarche.

- Formations sociales obligatoires : afin de sensibiliser les partenaires-emprunteurs de MAMPITA, notamment les nouveaux venus (PP), nous avons mis en place un module de formation « à la carte », 5 thèmes proposés à l'avance (1 thème chaque mois, permettant aux emprunteurs dont le premier crédit s'échelonne entre 4 à 5 mois,) de choisir le sujet qui correspond le mieux à leur attente de formation.

Même si une obligation leur impose de participer à une formation sociale avant de souscrire leur 2^e demande de prêt, les thèmes sont variés et les formations pertinentes. Le volet social se documente beaucoup et n'hésite pas à faire appel à des intervenants extérieurs, spécialistes performants dans leurs domaines respectifs. Les Animatrices sociales donnent le cadre à l'intervenant, mettent l'ambiance tout en faisant participer la majorité des participants, elles préparent la logistique comme le secrétariat et se chargent du rendu de compte, tant qualitatif que quantitatif.

Cette activité est obligatoire depuis novembre 2009 pour tous les partenaires-emprunteurs obtenant un premier prêt. Cela se passe une fois par mois dans chaque agence.

- Animation thématique aux emprunteurs : avant chaque octroi de prêt, pendant que les futurs emprunteurs (et leur garant) attendent la signature de leur contrat, l'équipe du volet social organise des animations à thématique sociale, ponctuée par des sessions de discussions ouvertes sur des sujets d'actualité choisis par les participants. L'idée visant à mettre en relation des personnes qui attendent en agence est très intéressante. Cependant les thèmes sociaux ne sont pas toujours suffisamment préparés, laissant l'espace libre aux échanges non cadrés, qui ouvrent la porte aux plus bavards sans vraiment pouvoir transmettre efficacement quelques concepts sociaux importants. En 2010, le volet social va s'atteler à l'aspect qualitatif de cette activité afin que les animations thématiques puissent apporter un vrai plus aux partenaires, comme aux garants qui y assistent.

Accompagnement familial dynamique (AFDyn)

Cette approche de proximité est destinée aux familles vulnérables qui souhaitent améliorer leur quotidien, car nous sommes convaincus qu'avec un appui approprié, elles peuvent progresser et retrouver confiance en soi et la motivation qui sont nécessaires à l'amélioration de leurs conditions de vie. La méthodologie est basée sur un suivi individuel et personnalisé des familles, mené de façon hebdomadaire au domicile du partenaire afin d'atteindre, par le biais de l'écoute, de conseils et de référencement, des objectifs définis par la famille (Le contrat social passé avec la famille lors de la mise en confiance permet à l'animatrice de travailler sur les sujets importants qui monopolisent les esprits. La mise en confiance (MEC) qui fluctue entre 2 semaines et 2 mois permet à la famille de prioriser les difficultés solvables rapidement avec l'appui de l'animatrice en charge.

Cette méthodologie a été développée par Inter Aide depuis 1998 dans plusieurs pays, et est basée sur une approche participative cadrée qui définit parfaitement le rôle structurant des animatrices, face aux demandes des familles accompagnées.

Le concept des « comités de zone » bimensuels, menés en équipe, permettent de redynamiser l'animatrice en charge sur de nouvelles hypothèses de travail et surtout de ne pas laisser l'animatrice en charge sombrer avec la famille dans les difficultés du quotidien.

Sur la période octobre 2008~décembre 2009, 68 familles ont été suivies en AFDyn par notre équipe. Sur ces 68 familles, 34 familles sont sorties pendant la période (ce qui veut dire que l'accompagnement a pris fin, car les objectifs fixés pour ces familles ont été atteints, ou bien l'équipe sociale a estimé qu'elle ne pouvait plus progresser avec ces familles), la durée moyenne d'accompagnement étant de 6,3 mois, incluant une période moyenne de 2,2 mois pour la mise en confiance. Pour ces familles sorties, les sorties ont été jugées « Très positives » ou « Positives » pour 61% d'entre elles, et « Inchangé » pour 26% d'entre elles (12% d'entre elles étaient considérées comme « Non analysable »).

Nous constatons que les progrès les plus visibles sont constatés chez les familles ayant également bénéficié d'un prêt productif (car ce sont, en général, des familles plus dynamiques et motivées). Les familles n'ayant pas progressé grâce à l'AFDyn sont souvent des familles très mobiles, ce qui rend le suivi hebdomadaire aléatoire ou des familles que nous ne pouvons rencontrer que sur leur lieu de vente, ce qui n'est pas propice à une intervention de qualité. Enfin certaines personnes se sont rapprochées du volet social en espérant que cette démarche favoriserait l'obtention d'un prêt.

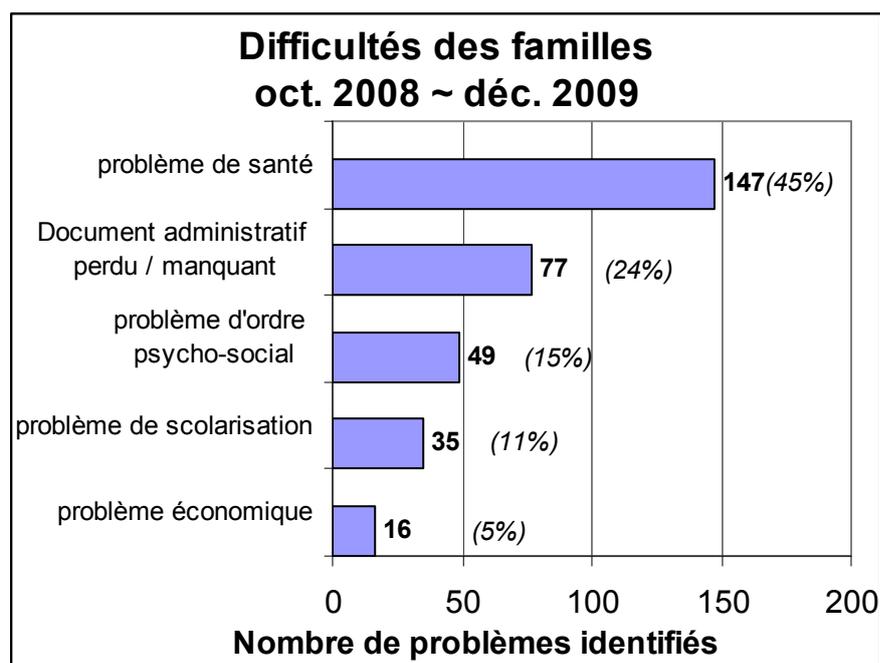
Evaluation des sorties des familles (fin de l'AFDyn) en 2008-2009

Période	TOTAL oct 2008~déc 2009		
Durée de la période	15 mois		
Nombre de familles « sorties » (arrêt de l'accompagnement)	Familles AF	Familles intégrées AF & MC	Total des familles suivies AF & intégrées
Succès de l'accompagnement (sorties positives) (++)		11	32%
Succès de l'accompagnement (sorties positives) (+)		10	29%
Accompagnement non satisfaisant (sorties négatives) (=)	2	7	26%
Accompagnement non analysable		4	12%
Nombre total de familles sorties du programme	2	32	100%

Les familles expriment le plus souvent des problèmes relatifs à la santé où à l'absence de documents administratifs, tandis que les animatrices identifient des problèmes d'hygiène, des enfants non scolarisés et des difficultés d'ordre psychosocial (peur, influence négative des autres, etc.)

Depuis le lancement du programme en octobre 2008, nous nous sommes efforcés d'impliquer le plus possible les services publics ainsi que les structures sociales ou sanitaires locales, dans la recherche de solutions pour les plus démunis. Pour cela, un grand nombre de structures ont été visitées, une fiche descriptive a été rédigée, afin de connaître dans le détail les activités, les coûts associés, la cible et le fonctionnement de chaque structure qui peut aider les familles vulnérables. Au 31 décembre 2009, une trentaine de structures ont été visitées.

Sur la période, 324 problèmes et/ difficultés ont été identifiés avec les 68 familles suivies par notre volet social depuis octobre 2008. Le graphique ci-dessous représente les grandes catégories de difficultés rencontrées par les familles partenaires du programme.



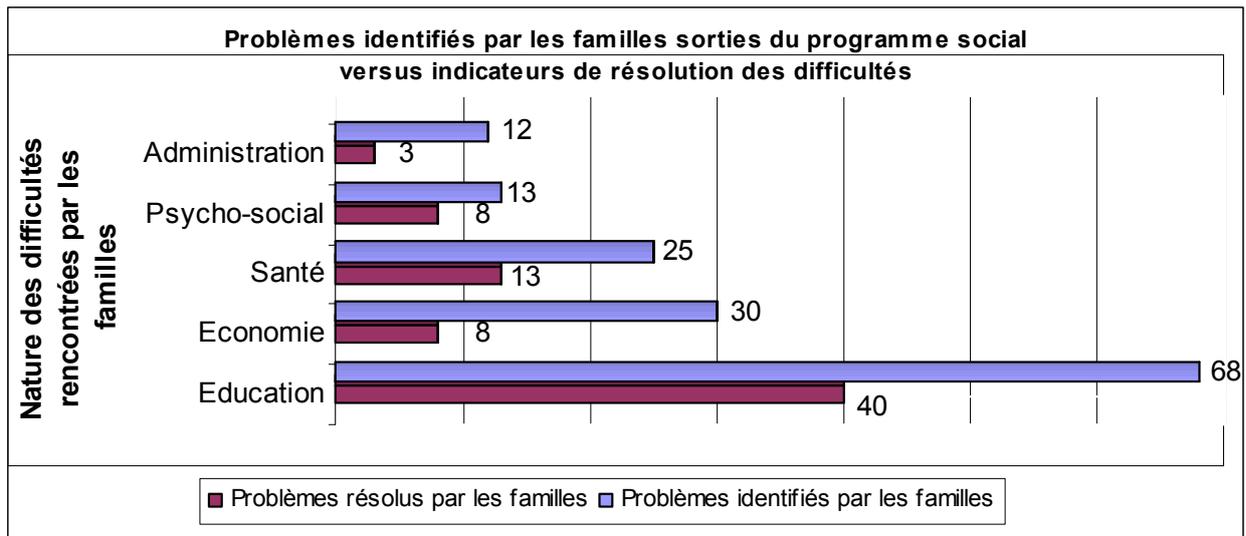
La résolution de ces difficultés est liée à de nombreux facteurs, parmi lesquels nous pouvons noter la motivation de la famille à vouloir progresser, la compétence de nos animatrices, mais aussi l'existence de structures, d'organisation et d'administrations nous permettant de référer les familles suivies en fonction des types de problèmes identifiés.

Ainsi 59 % des problèmes liés à la santé et à l'accès aux soins sont résolus grâce au bon climat de collaboration avec les structures de santé existantes, ainsi que l'efficacité des solutions émises et suivies par les équipes.

Il en va de même pour la scolarisation avec 62% d'enfants de retour sur les bancs de l'école, grâce notamment aux partenariats avec EMDH, SOS village et ENDA

La présence d'animatrices expérimentées peut également expliquer un taux satisfaisant de résolution des problèmes psychosociaux. A souligner que dans ce domaine, nous sommes confrontés à des cas très complexes mêlant négligence, alcoolisme et violence intra conjugale venant s'ajouter à une grande promiscuité forcée par l'exiguïté de l'habitat.

Objectifs des familles & Résultats obtenus	Santé	Documents administratifs	Psycho-social	Scolarisation & formation des jeunes	Economie / Finance	Total	%
Objectif des familles / Difficultés évoquées	68	30	25	13	12	148	
Résultats obtenus / Problèmes résolus	40	8	13	8	3	72	49%
Problèmes non résolus	28	22	12	5	9	76	51%
Pourcentage de résolution	59%	27%	52%	62%	25%	49%	49%



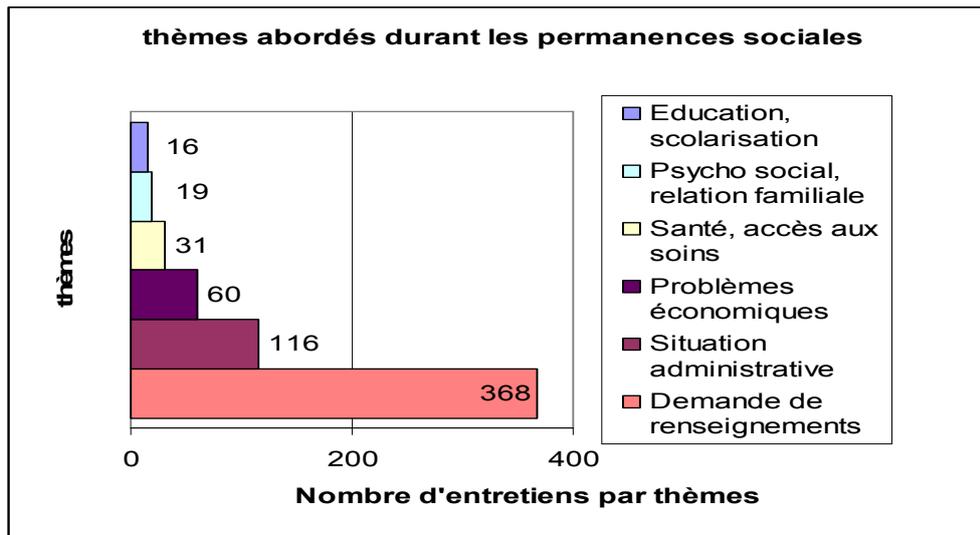
Permanences sociales

553 personnes (soit 571 entretiens) ont été reçues de façon individuelle et personnalisée, lors des permanences sociales qui ont lieu exclusivement dans nos agences, à raison de deux heures par jour (1 heure chaque matin et 1 heure chaque après-midi). Ce service est exploité à hauteur de 16% (cela veut dire que 16% du temps réservé aux permanences sociales est effectivement occupé par des entretiens entre les animatrices sociales et des familles). Le reste du temps est consacré à mettre à jour les dossiers avec les comptes rendus des visites à domiciles.

On notera que les familles en cours de suivi ou déjà sorties du programme n'hésitent pas à venir nous consulter en cas de besoin, puisqu'elles représentent près de 10 % des personnes venues en permanence sociale. En effet nous incitons les familles à venir en permanence sociale, car c'est un pas important pour vaincre leurs peurs, parfois à l'origine d'un frein à leur développement.

	Personnes venues en Permanence Sociale				Fréquence de visites		Nombre d'entretiens
	Partenaires suivis en AF	Partenaires sortis de l'AF	Autre	Total	Personnes venues une fois	Personnes venues plus d'une fois	Total
2008	7	0	8	15	15	1	16
2009	37	10	491	538	538	17	555
2008-2009	44	10	499	553	553	18	571

Les thèmes abordés par les familles lors de ces permanences sociales sont principalement les suivants :



Formations sociales obligatoires

Au cours de la période, chaque agence a organisé une formation sociale obligatoire chaque mois, sans exception, ce qui a fait un total de 15 formations au bénéfice de 350 participants (dont 87% sont des femmes). Différents thèmes ont été abordés, notamment : « Que faire si le conjoint ne travaille pas », « Planification familiale », « Que faire quand le conjoint rentre? », « Gestion du budget familial », « La puberté », « Comment éviter une grossesse précoce », « La diarrhée chez les enfants de moins de 5 ans », « Les problèmes de papiers administratifs », « Les gestes qui sauvent, notions de secourisme ». Il y a, en moyenne, 23 participants à ces formations, même si le nombre a varié en fonction des thèmes choisis, et en fonction donc de l'intérêt montré par les partenaires. Le même thème est organisé dans les deux agences, pour un même mois.

Animation thématique des emprunteurs

Nous avons systématisé l'intervention de l'équipe du volet social lors de la réunion qui précède l'octroi des prêts. Cette animation permet de sensibiliser à la fois le partenaire et son garant, sur des thématiques sociales telles que la nutrition, la santé, l'éducation... Les thématiques sont choisies par les animatrices, parfois en fonction d'événements ponctuels (arrivée de la saison des pluies, élections...).

En 2008-2009, 52 animations ont été réalisées et ont permis de sensibiliser 1 132 personnes sur différentes thématiques, comme indiqué dans le tableau ci-dessous (soit, en moyenne, 22 personnes par animation).

Période	Année 2008	Année 2009	TOTAL 2008-2009
Durée de la période	3 mois	12 mois	14 mois
Nombre d'animations thématiques organisées	9	43	52
Nombre de participants	193	939	1132
Nombre moyen de participants par réunion	21	22	22
Thèmes abordés	expulsion des vendeurs informels par la Commune, préparation de la saison des pluies, préparation de Noël et de Nouvel An, hygiène, prix des achats...	grèves à Mahajanga, prix des achats, alimentation pendant la saison des pluies, hygiène, situation politique à Madagascar, réduction des prix des PPN par le régime de transition, semaine de la santé mère-enfant, opération portes ouvertes à MSI, changement de climat, préparation de la fête des mères, comment éviter la peau sèche, les varices, le CEPE, la coupe régionale de foot, l'explosion d'une bombe à Tana, la réunion de Maputo entre les mouvances politiques, le baccalauréat, la rentrée scolaire, la journée mondiale VIH-SIDA, la baleine échouée à Mahajanga, la saison des pluies tardive, la préparation des fêtes de fin d'année...	

Intégration des différents volets

Notre programme est avant tout basé sur l'intégration et la complémentarité entre les différents volets. Nous avons pour objectif de travailler tant sur le développement économique que sur le développement social des familles. Cette intégration nous permet en effet d'avoir une approche et de proposer des solutions globales aux multiples difficultés et problèmes auxquels sont confrontées les personnes pauvres et défavorisées.

Cette intégration a été construite et renforcée par différents moyens :

- Formations communes données à l'ensemble des équipes, sur les différentes thématiques (microfinance, accompagnement économique et accompagnement social).
- Réunions hebdomadaires de chaque agence, suite à l'impression du portefeuille à risque de la semaine : un point est fait au sein de l'équipe, afin d'échanger les informations existantes sur les partenaires en retard de remboursement.
- Visites sur le terrain faites par les animatrices sociales en compagnie des agents de crédits, pour les premiers prêts, afin de faciliter d'éventuelles détections de familles potentielles AF et de mieux appréhender le travail des agents de crédit.
- Dépouillement par les animatrices sociales des demandes de crédit : les animatrices sociales analysent les demandes de crédit, avant leur octroi, non seulement pour détecter d'éventuelles familles en Premier Prêt, mais aussi pour faire des recommandations sur les partenaires en prêt successif qu'elles connaissent déjà.
- Réunions inter-volets : ces réunions mensuelles ont pour objectif de discuter de plusieurs partenaires, pour lesquels l'un des volets rencontre des difficultés, et souhaite avoir l'avis et l'appui des autres volets. Le succès de ces réunions est cependant mitigé, dans la mesure où les solutions possibles ne sont pas toujours évidentes, et que les réunions n'ont pas toujours pu avoir lieu, suite à divers contretemps ou faute de réelle motivation de la part des équipes.

- La disposition des bureaux facilite cette intégration dans la mesure où l'ensemble de l'équipe travaille dans une même pièce, et peut ainsi facilement échanger et communiquer.

L'évolution des différents volets sur la période

Volet microfinance

Il n'y a pas eu d'évolution majeure au cours de la période, mais plusieurs améliorations, décidées en fonction des difficultés rencontrées.

Formulaires

Les formulaires utilisés ont été améliorés au fur et à mesure, suite aux visites-terrain faites par Guillaume LACONDEMINE (les remarques étaient notées systématiquement dans un document spécifique suite aux visites-terrain, ce qui permettait ensuite de penser aux modifications nécessaires lors de la révision du document) et suite aux remarques des équipes. En particulier :

- La « Photo de Famille » : la Photo de Famille a fait l'objet de plusieurs améliorations, suite aux visites-terrain et aux remarques de l'équipe. Initialement, cette Photo de Famille était basée sur celle utilisée par VAHATRA à Antsirabe et sur celle utilisée par KOLOAINA à Antananarivo, adaptées au contexte de Mahajanga. Au cours de la période, le nombre de critère est passé de 18 à 17, et la présentation générale de la Photo a été clarifiée. Un cadre a été rajouté pour identifier certains cas particuliers, pouvant donner lieu à un référencement vers le volet AF (femme enceinte, enfants décédés, problème de relation conjugale...). Une colonne de vérification a été rajoutée, afin de s'assurer que tous les critères ont bien été remplis. Généralement, la Photo de Famille a été pensée et améliorée en particulier afin de faciliter l'identification de familles AF potentielles, et pour renforcer l'aspect « intégré » du programme.
- La « Fiche d'Enquête » : la Fiche d'Enquête (qui correspond à la demande de prêt et regroupe les informations concernant le demandeur, le garant moral, l'activité à financer, les dépenses familiales...) a été modifiée à plusieurs reprises, pour rajouter quelques informations et en enlever d'autres, jugées inutiles. La partie « Endettement » a été simplifiée (car très peu utilisée). La partie « Dépenses familiales » a été, elle, complétée pour éviter d'oublier certaines dépenses. La partie « Capacité de remboursement prévisionnelle » a été complétée également, pour inclure d'éventuelles dépenses induites par le financement d'une nouvelle activité. En fin de Fiche d'Enquête, un cadre spécifique a été rajouté pour faciliter la saisie de la demande de prêt dans le logiciel de gestion des prêts Loan Performer.
- Le « Carnet de retrait/transfert d'épargne » : jusqu'à la fin 2009, MAMPITA a utilisé des carnets imprimés pour CEFOR (faute de besoins suffisants pour imprimer les carnets MAMPITA à moindre coût). Nous avons fait imprimer nos propres carnets à la fin de l'année 2009, avec un modèle spécifique, mieux adapté à notre logiciel de gestion des prêts.

Procédures

De nouvelles procédures ont été mises en place petit à petit. En particulier :

- Depuis août 2009, approbation des nouveaux emprunteurs par les présidents de Fokontany : une liste des demandeurs de premier prêt est systématiquement soumise au président de chaque Fokontany, avant l'octroi du prêt, afin d'obtenir leurs remarques et commentaires, et détecter d'éventuels problèmes concernant ces demandeurs. Il arrive qu'un président de Fokontany nous informe de problèmes d'endettement ou de problèmes relationnels avec certains emprunteurs potentiels.
- Depuis août 2009, convocation des mauvais payeurs au bureau du Fokontany : les partenaires mauvais payeurs (introuvables ou perdus de vue) sont convoqués par le Fokontany, dans le bureau du Fokontany, afin d'essayer de trouver une solution pour le remboursement du prêt.
- Depuis août 2009, visites nocturnes des partenaires : des visites sont faites après 18h00 pour les partenaires en retard de remboursement qu'on n'arrive pas à voir pendant les heures de bureau (soit ils se cachent, soit nous n'arrivons pas à trouver leur lieu de vente, notamment s'ils sont vendeurs ambulants).
- Depuis octobre 2009, présence de l'AF au comité d'octroi pour les partenaires connus du volet AF : l'animatrice sociale doit donner son avis sur les demandes de prêts concernant un partenaire connu du volet AF, que ce soit en premier prêt ou en prêt successif. Ces dossiers sont alors discutés en début de comité d'octroi, afin de libérer rapidement l'animatrice sociale. Les partenaires connus du volet AF sont soit des demandeurs de premier prêt ayant été visités conjointement par l'animatrice sociale et l'agent de crédit lors de la V&D Premier prêt (PP), soit des partenaires qui sont venus en permanence sociale, soit des partenaires qui ont déjà été suivis (ou sont actuellement suivis) à domicile par le volet AF.

Produits et services

Il n'y a pas eu de changement dans ce domaine. Cependant, des discussions étaient en cours à la fin de l'année 2009 avec l'ONG ENDA Océan Indien, pour proposer un nouveau produit de prêt (un prêt pour la construction de latrines) : ce prêt serait un prêt avec caution de groupe (les montants octroyés étant déterminés individuellement), d'une durée inférieure à 1 an, exigeant la constitution d'une épargne préalable, avec un taux d'intérêt mensuel de 1,5% dégressif (taux d'intérêt identique au taux proposé par CEFOR à Antananarivo, dans le cadre du même projet Latrine).

Volet accompagnement économique

Formulaires

Plusieurs formulaires ont été améliorés ou créés au cours de la période :

- Enquête pré-octroi : le formulaire d'enquête était initialement le même que celui de CEFOR, qui était très complet et détaillé, listant un ensemble de questions très précises. Ce document a été très simplifié (en passant de 4 à 1 pages), pour ne laisser qu'un cadre général dans lequel l'animateur accompagnement économique doit mener son entretien.
- Formations théoriques : les deux formations théoriques obligatoires pour tout demandeur de premier prêt étaient initialement les mêmes que celles de CEFOR (l'animatrice accompagnement économique ayant été formée chez CEFOR notamment pour ces formations). Des dessins imprimés (faits par CEFOR à Antananarivo) ont été utilisés à partir du 2^e semestre 2009, pour la formation

« Budget familial et sensibilisation à l'épargne » pour illustrer les différents types de dépenses familiales ainsi que les différents revenus de la famille (à la place des photocopies coloriées utilisées jusqu'alors). Les formations théoriques de CEFOR ont été filmées, puis visionnées par l'équipe MAMPITA, afin d'en récolter les bonnes pratiques (parmi les bonnes pratiques retenues, il y avait : la disposition des partenaires en « U » pour faciliter les échanges, l'utilisation de brise-glaces en cours de formation, le fait d'encourager les partenaires à répondre eux-mêmes aux questions...). De même, la formation théorique « Attitude commerciale – Tenue de compte » donnée par notre animatrice accompagnement économique a été filmée, puis visionnée afin d'identifier les points d'amélioration.

- Suivi de fonds : plusieurs améliorations ont été apportées successivement au formulaire de Suivi de Fonds, et un guide d'utilisation a été rédigé en mars 2009.
- Suivi-conseil : nous avons initialement utilisé le guide de CEFOR. Il a ensuite été décidé de ne plus utiliser de guide, jugé trop contraignant et trop directif, pour laisser l'animatrice accompagnement économique mener l'entretien à sa guise. Les conclusions de son entretien sont ensuite consignées dans la « Fiche de Liaison » présente dans le dossier du partenaire, destinée à communiquer entre les différents volets. La mission de l'animateur est donc de mener un entretien avec le partenaire, avec l'objectif précis de détecter les problèmes rencontrés par le partenaire, et de lui proposer des solutions. Un cahier a été mis en place, afin de synthétiser le résultat des actions de suivi-conseil. Le modèle a été modifié en profondeur en juillet 2009, afin d'inclure des indicateurs qualitatifs permettant d'évaluer l'efficacité des actions de suivi-conseil. Ce cahier permet notamment de savoir quels partenaires ont repris les remboursements, moins d'un mois après la 1^{re} visite de suivi-conseil.

Procédures

- Enquête pré-octroi : jusqu'au 3^e trimestre 2009, l'ensemble des partenaires passaient systématiquement par l'animatrice accompagnement économique, pour valider le devis du partenaire et éventuellement avoir un entretien pré-octroi. Du fait de l'augmentation du volume d'activité et pour des raisons d'efficacité, il a été décidé que les partenaires devant obligatoirement passer en enquête pré-octroi avec l'animatrice accompagnement économique seraient : soit les partenaires en lancement d'activité, soit les partenaires ayant eu des difficultés de remboursement lors du précédent prêt, soit les partenaires référés par l'agent de crédit lors de l'entretien permettant le remplissage de la Fiche d'Enquête. En tout état de cause, le partenaire doit tout d'abord passer par l'agent de crédit, puis le cas échéant par l'animatrice accompagnement économique (mais pas dans le sens inverse).

Produits et services

Comme mentionnés dans la partie « Volet accompagnement économique – Services mis en place » ci-dessus dans le document, plusieurs nouveaux projets ont été initiés sur la période : analyse des chiffres d'affaire, classeurs de photos, modèles de devis, fiches d'activité.

Volet social

Formulaires

- Les formulaires n'ont que peu changé en cours de période. Le formulaire de suivi des VàD a juste été complété par une série de symboles, permettant d'indiquer le résultat de chaque VàD par rapport à chaque objectif (afin de savoir facilement si l'objectif fixé a été abordé, atteint, abandonné...).

Procédures

- Présence de l'AF au comité d'octroi pour les partenaires connus du volet AF : ceci est exigé depuis octobre 2009. L'animatrice sociale doit donner son avis sur les demandes de prêts concernant les partenaires qu'elle connaît, que ce soit en premier prêt ou en prêt successif. Ces dossiers sont alors discutés en début de comité d'octroi, afin de libérer rapidement l'animatrice sociale. Les partenaires connus du volet AF sont soit des demandeurs de premier prêt ayant été visités conjointement par l'animatrice sociale et l'agent de crédit lors de la VàD PP, soit des partenaires qui sont venus en permanence sociale, soit des partenaires qui ont déjà été suivis (ou sont actuellement suivis) en accompagnement familial dynamique (AFDyn) par le volet social.
- Dépouillement systématique des dossiers de demande de crédit avant l'octroi : l'animatrice sociale étudie chaque dossier de demande de crédit, avant l'octroi, pour plusieurs raisons : d'une part, concernant les demandeurs de premier prêt, pour identifier d'éventuelles familles AF potentielles (notamment en analysant la Photo de Famille) ; d'autre part, concernant les demandes de prêt successif, pour que le chef d'agence puisse rappeler au partenaire, lors de l'octroi du chèque, les objectifs fixés précédemment par le volet social et non-atteints par la famille (l'idée étant que le chef d'agence, lors de l'octroi, doit rappeler ces objectifs en les informant éventuellement qu'un nouveau prêt successif ne sera possible que si le ou les objectifs en question auront été atteints, notamment dans le cas des papiers administratifs).
- Transformation de l'activité « Groupe de parole » en « Formation sociale obligatoire » : face au constat que les groupes de parole attiraient un nombre de participants limités et surtout étant convaincus de l'utilité de ces réunions de sensibilisation sur notre cible, nous avons décidé de rendre ces « groupes de parole » obligatoires, comme le sont nos deux formations théoriques à la gestion avant l'octroi de tout premier prêt. En conséquence, il a été décidé en novembre 2009 d'appeler ces groupes de parole « formation sociale obligatoire », et de demander à chaque partenaire obtenant un premier prêt d'assister à au moins une de ces formations sociales obligatoires au cours du remboursement de son premier prêt. Lors de sa demande de 2^e prêt, l'équipe MC devra vérifier que le partenaire a bien assisté à une de ces formations sociales obligatoires, sous peine de se voir refuser ce 2^e prêt. Cette nouvelle obligation est précisée lors de la réunion d'information (RIF), lors du Speech (avant de donner le contrat de prêt) et devra être rappelée avant toute demande de 2^e prêt. Les différents thèmes proposés pour ces formations

sociales sont indiqués sur un tableau, à l'intérieur de chaque agence, et sont également listés pendant le Speech³.

Produits et services

- Fiches de présentation des organismes : des fiches de présentation ont été rédigées sur certain des organismes avec lesquels MAMPITA travaille. L'idée est de présenter de manière détaillée les services offerts, les coûts associés, les personnes ciblées... Environ 25 fiches ont été rédigées sur la période.

Les perspectives pour 2010

Général-Administration-Finance

- Elargissement de la zone d'intervention de l'agence de Pont-Blanc aux deux Fokontany de Tsaramandroso (Ambany et Ambony),
- ouverture d'une 3^e agence sur la zone urbaine de Mahajanga prévue fin 2010, à confirmer par une étude de marché/d'implantation,
- Consolidation de l'équipe de coordination des activités, notamment après l'ouverture de la 3^e agence, par le recrutement de coordinateurs de volet,
- mise en place d'un vrai système de contrôle interne, comme imposé par la loi sur la microfinance et suite aux recommandations faites par les auditeurs,
- mise en place d'une vraie politique salariale, et notamment d'une politique de bonus et d'augmentation basée sur l'atteinte d'objectifs,
- consolidation de notre Conseil d'Administration par le recrutement d'un ou plusieurs membres supplémentaires, et formation de ses membres afin de le rendre plus à même de conseiller et d'orienter l'équipe dirigeante de MAMPITA,
- organisation d'une journée « Portes ouvertes » à l'occasion du 2^e anniversaire de MAMPITA, en août~octobre 2010, afin de sensibiliser la population et les autorités à nos activités,
- élaboration de supports de communication pour les différents volets de MAMPITA, notamment des brochures, afin de mieux informer nos partenaires potentiels,
- diffusion d'une lettre trimestrielle à l'ensemble des partenaires de MAMPITA afin d'améliorer la communication de l'association vers l'extérieur.

Volet microfinance

Nous souhaitons pouvoir offrir de nouveaux produits et services, abordables et adaptés à notre cible spécifique.

Nous souhaitons notamment réfléchir au lancement de nouveaux produits financiers :

- nouveaux produits de prêt pour financer des projets spécifiques, en particulier dans le domaine de l'habitat (réhabilitation de logement, construction de latrines...), de la scolarité ou de la santé.

³ On peut citer, comme exemples de thèmes abordés : « Que faire si le conjoint ne travaille pas », « Planification familiale », « Que faire quand le conjoint rentre? », « Gestion du budget familial », « Puberté des jeunes filles », « Puberté des jeunes garçons », « Comment gérer une grossesse non désirée », « La diarrhée qui affecte les enfants de moins de 5 ans », « Les problèmes de papiers administratifs », « Les gestes qui sauvent, initiation au secourisme ».

- Nouveaux produits d'épargne afin d'inciter les familles à épargner pour des objectifs spécifiques tels que la scolarisation de leur enfant, la protection sociale, comme l'anticipation des éventuelles dépenses de santé, la réhabilitation de leur logement...

Le projet élaboré avec ENDA Océan Indien, consistant à aider des familles vulnérables à construire des latrines familiales, par un prêt adapté, rentre dans cette perspective, et devrait être finalisé au cours du 1^{er} semestre 2010.

Le projet de collaboration dans le cadre du fonds commun, initié par EMDH, rentre également dans cette perspective.

Un obstacle important, cependant, existe pour la mise en place de ces nouveaux produits : la loi malgache sur la microfinance est très contraignante pour les IMF de niveau 1 comme MAMPITA dans le domaine de l'épargne, et pourraient empêcher, dans une large mesure, le développement de nouveaux produits.

Volet accompagnement économique

Je suis convaincu que l'accompagnement des partenaires dans leur activité génératrice de revenus offre un réel soutien et une aide efficace. De nouveaux services pourraient donc être mis en place :

- mise en place de nouvelles formations théoriques (gestion des stocks, méthodes d'approvisionnement, optimisation de ses bénéfices...); il me paraît notamment intéressant de demander aux partenaires de suivre une nouvelle formation théorique à chaque nouveau cycle de prêt, afin d'améliorer leurs compétences sur une base régulière ;
- mise en place de formations pratiques, permettant aux partenaires d'acquérir un savoir-faire directement applicable dans leur activité génératrice de revenus (fabrication de nems, sambos, pâtisserie, perfectionnement à la couture, fabrication de produits artisanaux tels que vannerie-sacs en plastique...);
- renforcement des outils d'aide aux partenaires : classeurs de photographies illustrant les bonnes et mauvaises pratiques, analyse des chiffres d'affaire par activité, rédaction de fiches d'activité regroupant les bonnes et mauvaises pratiques par thème et par type d'activité... Certains de ces outils ont déjà été mis en place, partiellement au moins, et devraient être poursuivis ;
- mise en synergie des partenaires en leur proposant de présenter leur activité et favoriser les partenariats commerciaux.

Volet accompagnement social

Nous envisageons de travailler sur les sujets suivants, pour le volet social :

- renforcement de l'équipe du volet social,
- professionnalisation et renforcement des compétences des animatrices sociales par l'organisation de sessions de formations,
- coordination avec les structures partenaires et recherche de partenariats,
- échanges d'expériences avec d'autres programmes sociaux, notamment à Antananarivo et à Antsirabe,
- organisation d'une journée « Portes Ouvertes »,
- rehausser le niveau des animations thématiques afin d'optimiser le temps passé en agence par les partenaires et les garants

- organiser une plateforme de formation pour les travailleurs sociaux des structures partenaires.

Annexes

Sont joints en annexe du présent rapport les documents suivants :

- Annexe 1 - Note du 10 mai 2007 sur les prospections faites à Antananarivo
- Annexe 2 - Note du 30 juillet 2009 sur l'étude d'implantation d'une 2^{ème} agence à Mahajanga
- Annexe 3 - Organigramme de l'association au 31 décembre 2009
- Annexe 4 - Les résultats du volet Microcrédit en 2008~2009
- Annexe 5 – Les résultats du volet Accompagnement Economique en 2008~2009
- Annexe 6 – Résultats du volet Accompagnement Social en 2009 et objectifs 2010
- Annexe 7 – L'outil de catégorisation social (« Photo de Famille »)
- Annexe 8 – Guide d'utilisation de l'outil de catégorisation sociale « Photo de famille »
- Annexe 9 – Procédure d'octroi de prêt, étape par étape (schéma)
- Annexe 10 – Carte des fokontany de Mahajanga

Annexe 1 - Note – Nouveau projet IA micro-crédit dans de nouveaux quartiers de Tana



Lancement et suivi de programmes concrets de développement

Note – Nouveau projet IA micro-crédit dans de nouveaux quartiers de Tana

De : Guillaume LACONDEMINE, RP IA Madagascar

A : Stéphane Buthaud

Date : 10 mai 2007

Objet : Identification de quartiers potentiels pour un nouveau projet IA de micro-crédit à Tana –
Prospections des 21 février et 10 mai 2007

21 février 2007 : deux demi-journées de visite ont été faites par Herley (Directeur Adjoint CEFOR Responsable Micro-finance) et Guillaume Lacondemine (RP IA Développement Economique Tana), pour visiter des quartiers potentiels d'extension pour IA à Tana.

Soavimasoandro

- Etude de zone réalisée par CEFOR en oct-nov 2006, analyse en cours
- Longue rue très commerçante (succession ininterrompue de tout petits commerces
- Je n'ai pas eu l'impression qu'il y avait tant de commerçants que cela, en nombre absolu

Sabotsy Nahamena

- Environ 15km nord de Tana sur la route de Ambohimanga.
- Zone relativement éloignée de Tana, après la zone péri-urbaine, mais cette zone est tout de même assez urbaine
- Gros marché avec échoppes en dur, entouré de nombreux petits commerçants de rue en dur (niveau pauvreté 6-7 ?) et d'étals en bois.
- Rues commerçantes, mais plutôt avec des commerces en dur assez importants
- Peu de maisons en bois en mauvais état.
- Zone apparemment pas très riche (moins que la zone d'Ambohimanarina) et moyennement dense (moins que la zone d'Ambohimanarina)

Zone située entre Sabotsy Nahamena et Analamahitsy

- Rien d'intéressant, surtout résidentiel, apparemment riche, avec des grosses maisons

Androhibe

- Zone au nord de la CUA
- Uniquement des grosses maisons, aucune maison en bois visible

Amboditsiry

- Pas une impression très favorable
- Semble assez riche, beaucoup de grandes maisons bourgeoises en dur, très peu de maisons en bois, zone résidentielle
- Peu de petits commerces informels

Manjakaray

- Zone apparemment dans notre cible
- Très commerçant, beaucoup de petits vendeurs de rue
- Quartier à l'arrière de la rue principale, avec de nombreuses maisons en bois en mauvais état, serpenté de petites ruelles boueuses
- Paraît assez dense, même si le quartier n'est pas très étendu

- Etude de zone faite en 2005 par CEFOR, mais dont les résultats n'étaient pas si favorables (notamment accueil moyen des habitants, zone apparemment pas si pauvre). Notre impression est très différente, car ce quartier paraît être dans notre cible.

Andravohangy

- C'est LE quartier d'extension prioritaire d'après notre impression (zone mitoyenne de Manjakaray)
- Enorme marché (un des plus grands de Tana, le plus grand étant le marché d'Anosibe) avec de nombreuses échoppes en dur, et de nombreuses petits vendeurs de rue installés dans le marché et autour du marché

Besarety

- Zone apparemment dans notre cible (zone mitoyenne d'Andravohangy)
- Apparemment assez dense, habitat moyen (maisons en dur en état moyen, et maisons en bois)
- Marché de taille moyenne avec surtout des petits vendeurs de rue
- Zone assez étendue (mais moins grande et dense qu'Andravohangy)

Mahazo

- Pas mal de petits vendeurs de rue et de petits commerces en dur
- Beaucoup de grosses maisons bourgeoises, mais un certain nombre également de maisons en bois en mauvais état, à l'écart des rues principales
- Marché de taille moyenne (une longue rue qui descend)
- Les vendeurs viennent apparemment principalement de la zone Ambohimangakely (10-15kms de Mahazo), ce qui risque d'être un problème pour les VAD et Suivi-Conseil si l'agence est située à Mahazo

Ambohipo

- Zone résidentielle, mais avec pas mal de petits commerce
- Zone trop riche a priori pour la cible CEFOR

10 mai 2007 : une demi-journée de visite a été faite par Herley (Directeur Adjoint CEFOR Responsable Micro-finance) et Guillaume Lacondemine (RP IA Développement Economique Tana), pour visiter des quartiers potentiels d'extension pour IA à Tana.

Tanjombato

- De nombreuses grandes maisons, pas forcément bien entretenues mais qui restent en état acceptable de l'extérieur. L'intérieur n'a pas été visité.
- Les gens rencontrés étaient plutôt bien habillés (avec des chaussures, des vêtements en bon état), y compris les enfants.
- Très peu de commerces de rue ont été vus.
- Les rues sont en bon état (projet FID)

Ankaraobato (sur la route d'Antsirabe, après Tanjombato)

- Quartier plus résidentiel et plus riche que Tanjombato
- Des grandes maisons surtout, en bon état
- Quasiment aucun commerce de rue n'a été vu
- Ce quartier semble assez riche. De nombreuses antennes ont été vues sur le toit.
- Routes faites en pavé par le projet PAIQ

Andoharanofotsy (toujours sur la route d'Antsirabe)

- L'OTIV est présente dans ce quartier
- De nombreux petits commerces ont été vus, de taille variée, certains pouvant être dans notre cible, mais certains étant sûrement hors cible
- La plupart des commerçants interrogés habitent dans le quartier
- Certaines petites maisons en brique ont été vues, en mauvais état, ainsi que d'autres plus grandes et en meilleur état
- Ce quartier est plus pauvre que Tanjombato

Manakambahiny

- Quartier visiblement assez riche, très peu commerçant (quasiment au petit commerce de rue visible)
- Uniquement des grosses maisons, pas de petite maison en bois.

Ambanidia

- Quartier assez populaire mais relativement riche, avec beaucoup de grosses maisons en dur
- Un petit marché (qui vient d'être réhabilité). Les commerçants viennent apparemment essentiellement du même quartier.

Conclusions

- Je ne vois pas tellement d'opportunités pour IA d'ouvrir une agence à son nom, car :
 - Les quartiers très pauvres de la ville sont déjà couverts (ou sur le point de l'être) par CEFOR
 - Quelques quartiers pauvres restent non couverts par CEFOR, mais ils sont a priori assez isolés, et ne peuvent pas constituer une base pour une extension future (par exemple le quartier de Andoharanofotsy)
 - Herley pense que les quartiers d'extension futurs seront dans la zone périphérique de Tana (les communes rurales) dans l'ouest de la ville (là où CEFOR vient déjà de se développer, comme à Bemasoandro ou Itoasy).

Il reste cependant à exploiter les données des enquêtes de zone réalisées en novembre 2006, afin de confirmer ces premières impressions.

Guillaume LACONDEMINE
10 mai 2007

Annexe 2 - Etude sur la zone d'implantation de la 2^{ème} agence MAMPITA

MAMPITA

Siège : Lot 39, Parcelle 143, Morafeno, Mahajanga 401
 Boîte postale : BP 109, Mahajanga 401
 Tél : +261 (0)20 62 929 93
 Portable : +261 (0)32 04 14 947
 Email : mampita.info@gmail.com
 IMF niveau 1 - Licence n° 08/IMF/NM/09

Note

De : Guillaume LACONDEMINE

A : ...

Date : 30 juillet 2009

Objet : Etude pour décider la zone d'implantation de la 2^{ème} agence de MAMPITA

Nous avons réalisé une petite étude de zone, afin de décider de la zone exacte d'implantation et d'intervention pour la 2^{ème} agence de MAMPITA, à Mahajanga.

Pour mémoire, la 1^{ère} agence (dite de « Morafeno », du nom du Fokontany où cette agence se trouve) couvre la partie centrale de la ville de Mahajanga, avec 10 Fokontany (Morafeno, Marovato-Abattoir, Ambovoalanana, Manga, Mahabibokely, Ambalavola, Fiofio, Manjarisoa, Ambalavato et Aranta).

Au démarrage du projet, en août 2008, nous avons initialement pensé installer une 2^{ème} agence pour la zone de Tsararano (qui regroupe Tsararano Ambany, Ambony et Anosikely) et installer une 3^{ème} agence pour les deux zones de Tsaramandroso (qui regroupe Tsaramandroso Ambany et Ambony) et de Mahavoky (qui regroupe Mahavoky Atsimo et Avaratra). Cela relevait d'une logique géographique notamment, les deux zones prévues étant de part et d'autre de la route de Tsaramandroso, au nord de la ville.

Finalement, au vu de cette étude et après différentes discussions avec nos partenaires et notre équipe opérationnelle, nous avons opté pour une autre solution, consistant à ouvrir une agence unique pour couvrir l'ensemble des zones de Tsaramandroso, Mahavoky et Tsararano (soit 7 Fokontany au total).

Ci-dessous un tableau qui résume un certain nombre d'informations, concernant la zone d'intervention de l'agence de Morafeno (MRF) et la zone d'intervention prévue pour la 2^{ème} agence (Pont-Blanc, ou « PBL ») :

	Superficie (Ha)	Nbre de FKT	Nbre de secteurs	Densité	Population (monographie 2005)	% de la pop totale	Population (estimée) ⁴
Agence MRF	198	10	70	197	38 982	26%	65 392
Agence PBL	354	7	35	157	55 733	37%	93 491

L'agence MRF couvre donc plus de Fokontany (10 contre 7) mais moins de population (population estimée à 65k contre 93k). La densité de la zone de PBL est légèrement inférieure à celle de MRF (157 contre 197/hab par km²).

Nous avons réalisé cette étude sur les marchés/zones commerçantes suivantes :

⁴ Ce calcul est basé sur la répartition, en %, de la population de Mahajanga tel que décrit dans la monographie de Mahajanga faite en 2005, mais appliqué à une population total estimée à 250 000 habitants au lieu des 149 033 mentionné dans cette monographie. C'est donc basé sur l'hypothèse que la population a augmenté au même rythme dans tous les Fokontany, depuis 2005.

- Tsaramandroso (marché municipal en dur)
- route de l'EPP Cité Tsaramandroso (marché informel)
- route d'Ambovovy entre le marché municipal de Tsaramandroso et le magasin KingPneu (rue commerçante informelle)
- marché d'Amboboka sur la route d'Ambovovy au niveau de la Jirama (marché informel)
- marché de Tsararano (marché officiel mais non encore rénové) :

L'étude a consisté à :

1. compter physiquement tous les petits vendeurs informels (en début de matinée et en fin d'après-midi, pour voir s'il y avait une différence d'affluence)
2. déterminer, pour un échantillon de vendeurs, leur Fokontany d'habitation
3. marcher dans les quartiers tôt le matin et en fin d'après-midi pour avoir une idée du nombre de vendeurs informels au sein même des quartiers d'habitation

L'objectif de cette étude était de voir d'où venaient les vendeurs présents sur ces zones commerçantes, proche de la nouvelle zone potentielle d'implantation de MAMPITA.

Voici les principales conclusions de cette étude :

- nous avons dénombré, en début de matinée, 1 152 vendeurs présents sur ces 5 zones commerçantes (et 837 l'après-midi – il y a donc nettement plus de vendeurs le matin)
- dans l'ensemble, ces vendeurs habitent dans les Fokontanys suivants :
 1. Tsararano Ambony 22%
 2. Tsararano Anosikely 16%
 3. Mahavoky Avaratra 15%
 4. Tsararano Ambany 11%
- Si l'on regroupe certains Fokontany par groupe homogène, on notera que les vendeurs dénombrés proviennent des zones suivantes :
 1. Zone Tsararano 49% (regroupe Tsararano Ambany, Ambony et Anosikely)
 2. Zone Tsaramandroso 7% (regroupe Tsaramandroso Ambany et Ambony)
 3. Zone Mahavoky 21% (regroupe Mahavoky Atsimo et Avaratra)
- Basé sur cette étude, nous avons estimé que sur les 1 152 personnes dénombrées sur ces 5 zones commerçantes, 883 (soit 77% d'entre eux) habitaient dans un des Fokontany de Tsaramandroso, Mahavoky et Tsararano et sont donc nos emprunteurs potentiels.
- Nous avons également pris en compte les critères suivants :
 - Antsirabe est une ville de taille probablement légèrement supérieure à Mahajanga et avec un dynamisme commercial sûrement légèrement plus important qu'à Mahajanga (les données précises manquent, mais c'est une intuition provenant de ma présence à Madagascar depuis plus de 3 ans). Inter Aide-Vahatra possède, à ce jour et après 7 ans d'activité à Antsirabe, 4 agences pour couvrir la zone urbaine d'Antsirabe. Par conséquent, je pense que Mahajanga peut prétendre à l'implantation de 3 agences (la 3^{ème} serait alors probablement sur la route de Tana, un peu éloigné du centre urbain, du côté d'Antanimasaja).
 - Nous avons dénombré un total de 1 152 vendeurs sur les zones commerçantes mentionnées. Si l'on rajoute tous les vendeurs qui vendent à l'intérieur des quartiers de Tsaramandroso, Mahavoky et Tsararano, on peut estimer que cela augmentera le nombre de vendeurs à 2 000 (estimation très grossière). Si l'on rajoute également les vendeurs qui vendent dans la zone actuelle d'intervention de l'agence Morafeno mais habitent dans un des Fokontany de Tsaramandroso, Mahavoky et Tsararano (et seraient donc éligibles à obtenir un prêt auprès de la nouvelle agence), on peut peut-être estimer que le nombre total de vendeurs potentiels sera d'environ 3 000~5 000. Ce nombre n'est pas si élevé, et ne justifie pas l'ouverture de deux agences distinctes pour couvrir ce marché potentiel.
 - Si jamais le potentiel de la zone Tsaramandroso+Mahavoky+Tsararano est beaucoup plus important que prévu, il sera toujours possible de séparer l'agence en deux, en

installant une agence au centre de la zone Tsaramandroso+Mahavoly et une autre agence au sein de la zone Tsararano.

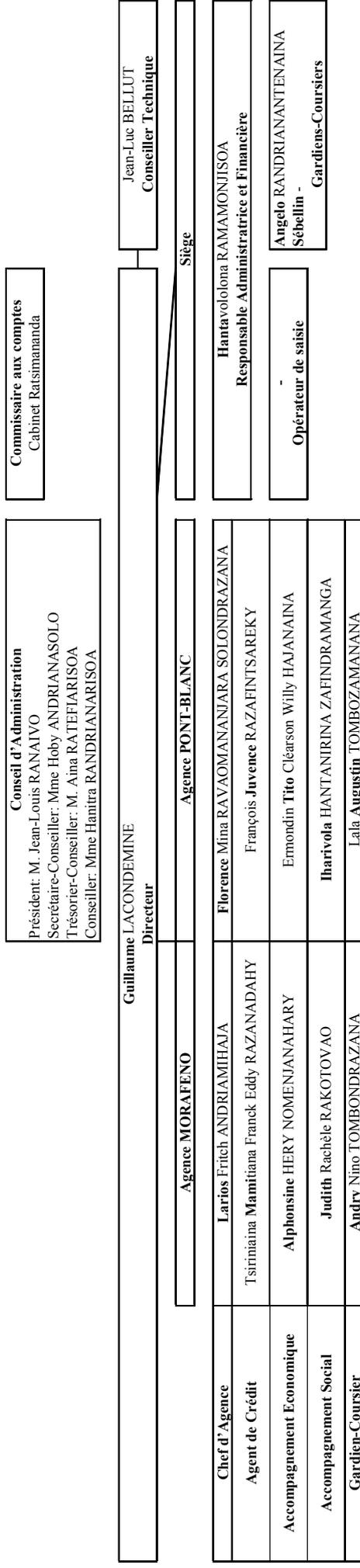
- En outre, afin de limiter le temps de marche entre nos emprunteurs et l'agence, notamment pour effectuer les remboursements, nous pourrions envisager d'organiser la collecte des remboursements dans un bureau de Fokontany, par exemple le bureau du Fokontany de Tsararano Ambany, situé juste à côté du marché municipal de Tsararano.
- Nuance importante : nous n'avons fait cette enquête que sur les zones commerçantes situées sur les Fokontany de Tsaramandroso, Mahavoky et Tsararano, mais pas sur les zones commerçantes localisées sur la zone d'intervention de notre première agence (Morafeno). Cela n'inclut notamment pas les zones commerçantes de Mahabibo, le début de la route de Tsaramandroso, Analakely, Mahajanga be... Par conséquent, il existe un certain nombre de personnes qui habitent dans les Fokontany de Tsaramandroso, Mahavoky et Tsararano (et serait donc éligibles sur la nouvelle zone d'implantation) et qui vendent sur la zone d'intervention de l'agence Morafeno (et n'ont donc pas été interrogés dans le cadre de cette enquête).
- Une étude similaire avait été faite en 2008, concernant les zones commerçantes de Mahabibo, Analakely, Tsaramandro et Tsararano. Concernant les zones de Mahabibo et Analakely (non étudiées durant cette étude de 2009), les vendeurs interrogés ne proviennent pas beaucoup de la nouvelle d'implantation, notamment sur le marché d'Analakely.
- Lors de nos balades tôt le matin dans les quartiers de Tsararano et Mahavoky, nous n'avons pas vu beaucoup de vendeurs informels à l'intérieur même des quartiers. Ces vendeurs travaillent en général soit tôt le matin (pour le petit-déjeuner), soit en fin d'après-midi (pour le goûter et la soupe). Un certain nombre de vendeurs vendent également du charbon, ou tiennent des petites épiceries. Ces vendeurs ne sont pas très nombreux.

Fait à Mahajanga, le 30 juillet 2009

Guillaume LACONDEMINE
Directeur MAMPITA

Annexe 3 – Organigramme de l'association au 31 décembre 2009

Organigramme de l'association MAMPITA - Mise à jour 31 décembre 2009



Annexe 4 – Résultats du volet Microfinance en 2008~2009

	2008				2009											
	Oct	Nov	Déc	Janv	Févr	Mars	Avr	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept	Oct	Nov	Déc	
Nombre de RIF	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	2	2	2	5	3	
Personnes assistant aux RIF	179	205	142	120	105	141	104	133	76	82	42	59	86	201	96	
Nombre moyen de personnes par RIF	60	51	47	30	26	35	26	33	19	21	21	30	43	40	32	
Ratio nbre prêts octroyés / nbre personnes assistant à la RIF dans le mois	8%	30%	82%	37%	44%	50%	46%	37%	68%	44%	55%	58%	27%	9%	98%	
Ratio nbre prêts cycle 1 octroyés / nbre personnes assistant à la RIF cumulé depuis oct 2008	8%	20%	37%	37%	38%	40%	40%	40%	42%	42%	42%	43%	42%	38%	41%	
Nombre d' emprunteurs actifs - Florence (Isan'ny mpindrana eo an-dalam-pamerenana)	-	-	-	-	-	48	79	106	132	136	133	129	108	80	56	
Nombre d' emprunteurs actifs - Haja (Isan'ny mpindrana eo an-dalam-pamerenana)	8	38	68	65	64	74	74	72	84	88	88	94	75	57	42	
Nombre d' emprunteurs actifs - Larios (Isan'ny mpindrana eo an-dalam-pamerenana)	6	38	121	156	180	174	160	149	163	171	153	166	150	128	104	
Nombre d' emprunteurs actifs - Larios CDAG (Isan'ny mpindrana eo an-dalam-pamerenana)													16	26	54	
Nombre d' emprunteurs actifs - Mamy (Isan'ny mpindrana eo an-dalam-pamerenana)													26	57	88	
Nombre d' emprunteurs actifs - Nalisoa (Isan'ny mpindrana eo an-dalam-pamerenana)													20	43	78	
Nombre d' emprunteurs actifs - Florence (Isan'ny mpindrana eo an-dalam-pamerenana)														2	17	
Nombre d' emprunteurs actifs - Juvence (Isan'ny mpindrana eo an-dalam-pamerenana)														1	52	
Nombre d' emprunteurs actifs (Isan'ny mpindrana eo an-dalam-pamerenana)	14	76	189	221	244	296	313	327	379	395	374	389	395	394	491	
Portefeuille d' encours brut (kAr) (Totalin'ny vola any ivelany ho averina)	1 068	5 232	12 547	12 938	15 355	21 771	19 543	24 313	32 624	30 809	31 618	36 734	39 182	37 638	51 075	
Encours moyen par emprunteur actif	76	69	66	59	63	74	62	74	86	78	85	94	99	96	104	

Intégration microcrédit-social

	2009														
	Oct	Nov	Déc	Janv	Févr	Mars	Avr	Mai	Juin	Juill	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
Nombre de prêts octroyés (cycle 1)	14	62	117	44	46	70	48	49	52	36	23	34	23	19	94
Nombre de prêts octroyés (cycle 2+)	-	-	4	9	29	44	25	50	72	47	48	70	53	51	81
Nombre de prêts octroyés (cycle 1 et 2+)	14	62	121	53	75	114	73	99	124	83	71	104	76	70	175
Montant total octroyé (prêts de cycle 1)	1 068	5 196	11 028	3 897	4 035	5 934	3 967	4 042	4 067	3 021	1 865	2 963	1 813	1 546	7 811
Montant total octroyé (prêts de cycle 2+)	-	-	630	1 326	4 454	7 607	4 085	10 366	13 866	8 680	10 727	16 237	13 523	11 297	21 853
Montant total octroyé (prêts de cycle 1 et 2+)	1 068	5 196	11 658	5 223	8 489	13 540	8 052	14 408	17 933	11 701	12 592	19 200	15 336	12 843	29 664
Montant moyen octroyé (prêts de cycle 1)	76	84	94	89	88	85	83	82	78	84	81	87	79	81	83
Montant moyen octroyé (prêts de cycle 2+)	-	-	158	147	154	173	163	207	193	185	223	232	255	222	270
Montant moyen octroyé (prêts de cycle 1 et 2+)	76	84	96	99	113	119	110	146	145	141	177	185	202	183	170
Nombre de prêts octroyés (PP)	14	62	117	45	46	70	48	49	54	38	23	34	23	19	94
Nombre de prêts octroyés (PS)	-	-	4	8	29	44	25	50	70	45	48	70	53	51	79
Nombre de prêts octroyés (PS Elevé)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2
Nombre total de prêts octroyés (prêts PP+PS+PS Elevé) (Isan'ny olona ampindramina isam-bolana)	14	62	121	53	75	114	73	99	124	83	71	104	76	70	175
Montant total octroyé (prêts PP)	1 068	5 196	11 028	3 997	4 035	5 934	3 967	4 049	4 189	3 262	1 865	2 963	1 813	1 546	7 811
Montant total octroyé (prêts PS)	-	-	630	1 226	4 454	7 607	4 085	10 366	13 744	8 439	10 727	16 237	13 523	11 297	20 480
Montant total octroyé (prêts PS Elevé)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1 373
Montant total octroyé (prêts PP+PS+PS Elevé)	1 068	5 196	11 658	5 223	8 489	13 540	8 052	14 415	17 933	11 701	12 592	19 200	15 336	12 843	28 291
Montant moyen octroyé (prêt PP)	76	84	94	89	88	85	83	83	78	86	81	87	79	81	83
Montant moyen octroyé (prêt PS)	-	-	158	153	154	173	163	207	196	188	223	232	255	222	259
Montant moyen octroyé (prêt PS Elevé)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	687
Montant moyen octroyé (prêt PP+PS+PS Elevé)	76	84	96	99	113	119	110	146	145	141	177	185	202	183	162

Intégration microcrédit-social

	2009														
	PRÊT														
	Oct	Nov	Déc	Janv	Févr	Mars	Avr	Mai	Juin	Juill	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
Nombre cumulé de prêts octroyés (Fitambaran'ny isan'ny olona nampindramina nanomboka janoary 2008)	14	76	197	250	325	439	512	611	735	818	889	993	1 069	1 139	1 314
Nombre de bénéficiaires de prêts productifs depuis octobre 2008 (Isan'ny mpindrana nanomboka octobre 2008)	14	76	193	237	283	353	401	450	502	538	561	595	618	637	731
Nbre de prêts clôturés	-	-	8	21	52	62	56	85	72	67	92	89	70	71	78
Ratio de rétention pour le mois (Tahan'ny fahavitrhan'ny mpindrana manohy findramana)	-	-	50%	43%	56%	71%	45%	59%	100%	70%	52%	79%	76%	72%	104%
Ratio de rétention sur 3 mois glissants	-	-	50%	45%	52%	61%	58%	59%	69%	75%	72%	67%	68%	76%	84%
Ratio de PAR à 1 jours	0,0%	0,0%	9,8%	39,5%	30,7%	25,8%	38,9%	34,7%	31,5%	37,7%	41,4%	32,6%	46,3%	46,0%	57,3%
Ratio de PAR à 7 jours	0,0%	0,0%	3,1%	17,6%	17,8%	16,8%	25,6%	21,1%	21,4%	25,3%	27,0%	32,6%	34,8%	32,8%	39,0%
Ratio de PAR à 30 jours	0,0%	0,0%	0,0%	2,1%	4,9%	5,5%	8,7%	10,5%	10,0%	15,3%	14,1%	12,4%	14,2%	15,4%	12,1%
Ratio de PAR à 60 jours	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,9%	1,7%	3,4%	4,6%	5,5%	7,6%	9,7%	7,4%	7,0%	7,2%	6,6%
Ratio de PAR à 90 jours	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,6%	1,5%	2,2%	2,9%	4,7%	5,8%	5,2%	5,8%	5,1%	4,4%
Nbre de partenaires dont date de maturité dépassée, et ayant un solde restant dû (=MP) sans les prêts annulés	-	-	-	5	23	56	72	82	103	111	105	116	121	127	158
En % du nombre de partenaires en cours (Isan'ny mpindrana dila ny fetra farany)	0%	0%	0%	2%	9%	19%	23%	25%	27%	28%	28%	30%	31%	32%	32%
Montant capital restant dû	-	-	-	56	345	1 296	1 851	2 584	3 664	3 421	3 858	4 070	3 934	3 526	5 415
En % de l'encours à fin de mois	0%	0%	0%	0%	2%	6%	9%	11%	11%	11%	12%	11%	10%	9%	11%
Nbre de partenaires dont date de maturité dépassée, et ayant un solde restant dû (=MP) avec les prêts annulés	-	-	-	5	23	56	72	82	103	111	105	116	121	127	158
En % du nombre de partenaires en cours (Isan'ny mpindrana dila ny fetra farany)	0%	0%	0%	2%	9%	19%	23%	25%	27%	28%	28%	30%	31%	32%	32%
Montant capital restant dû	-	-	-	56	345	1 296	1 851	2 584	3 664	3 421	3 858	4 070	3 934	3 526	5 415
En % de l'encours à fin de mois	0%	0%	0%	0%	2%	6%	9%	11%	11%	11%	12%	11%	10%	9%	11%

Intégration microcrédit-social

	2008			2009											
	Oct	Nov	Déc	Janv	Févr	Mars	Avr	Mai	Juin	Juill	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
	PRÊT														
Passages en perte du mois	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ratio de passage en perte du mois (Tahan'ny vola very)	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Passages en perte cumulé depuis oct 08	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ratio de passage en perte cumulé depuis oct 08 (Tahan'ny vola very)	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Taux de remboursement sur les montants dus pendant le mois (C+) (avec les arriérés)	n/a	100,0%	95,0%	85,5%	83,6%	80,9%	79,7%	75,7%	74,6%	78,6%	74,6%	70,85%	72,59%	74,26%	65,57%
Taux de remboursement sur les montants dus pendant le mois (C+) (hors arriérés)	n/a	100,0%	95,0%	85,3%	84,1%	81,8%	82,1%	80,5%	80,8%	84,2%	82,30%	77,42%	75,32%	77,23%	71,12%
Taux de remboursement sur les montants dus (C+) (en cumulé depuis 10.2008, à fin de mois)	n/a	100,0%	96,0%	92,5%	93,0%	92,9%	92,1%	92,9%	92,8%	93,3%	94,08%	93,66%	94,15%	95,14%	83,63%
Taux de remboursement depuis le décaissement (C+) (en cumulé depuis 10.2008, à fin de mois)	n/a	100,0%	97,2%	93,3%	93,2%	93,1%	95,2%	95,9%	95,1%	95,7%	96,70%	95,78%	96,12%	97,17%	84,84%
Montant de capital en arriéré	-	-	239	866	1 297	1 901	2 548	3 007	3 788	4 251	4 514	6 063	6 051	5 466	8 864
en % du capital restant dû	0,0%	0,0%	1,9%	6,7%	8,4%	8,7%	13,0%	12,4%	11,6%	13,8%	14,3%	16,5%	15,4%	14,5%	17,4%
	EPARGNE														
Nombre total d'épargnants (avec solde non nul) (Isan'ny mpanao tahiry)	-	36	93	105	149	195	264	320	365	409	422	411	435	426	527
Montant d'épargne total (Vola tahiry)	-	90	486	864	1 893	3 073	4 650	6 308	8 315	10 151	11 573	12 965	14 759	15 198	16 743
Montant d'épargne moyen par épargnant	-	2,5	5,2	8,2	12,7	15,8	17,6	19,7	22,8	24,8	27,4	31,5	33,9	35,7	31,8
	EFFICACITE ET PRODUCTIVITE														
Nombre d'agents de crédit	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	4,0	3,0
Productivité d' un agent de prêt (Isan'ny mpindrana isaky ny conseiller animateur)	9	51	126	147	163	197	125	131	152	158	150	156	158	99	164

Annexe 5 – Résultats du volet Accompagnement Economique en 2008~2009

	2008				2009											
	Oct	Nov	Déc	Janv	Févr	Mars	Avr	FORMATIONS THEORIQUES					Sept	Oct	Nov	Déc
Nombre de prêts de cycle 1 octroyés	14	62	117	44	46	70	48	49	52	36	33	24	23	37	76	
Participants formation "Attitude commerciale et tenue de compte"	14	62	117	45	46	73	53	51	52	40	33	24	23	38	78	
Participants formation "Budget familial et sensibilisation à l'épargne"	14	62	117	44	46	70	51	49	52	38	33	24	23	38	75	
ENQUÊTES PRE-OCTROI																
Nombre d'enquêtes menées	18	9	-	-	17	27	39	61	63	73	95	103	97	115	62	
dont devis à faire ou refaire	6	5	-	-	15	7	37	55	62	73	95	101	95	93	56	
dont problème de définition de projet	2	1	-	-	1	20	2	6	1	-	-	2	2	11	2	
dont problème d'approvisionnement ou d'emplacement	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	
dont autres	10	3	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	9	4	
SUIVI DE FONDS																
Nombre de prêts octroyés	14	62	121	53	75	114	73	99	124	83	93	82	76	88	157	
Nombre de visites	14	62	118	51	75	114	73	79	118	83	93	82	76	88	149	
Prêt très bien utilisé (>90% pour l'activité)	79%	90%	86%	78%	77%	94%	84%	67%	81%	71%	82%	80%	68%	68%	68%	
Prêt bien utilisé (50-90% pour l'activité)	14%	10%	8%	4%	12%	3%	5%	0%	6%	12%	9%	5%	15%	23%	12%	
Prêt mal utilisé (10-50% pour l'activité)	7%	0%	0%	0%	4%	1%	0%	0%	0%	2%	1%	0%	0%	1%	2%	
Prêt totalement détourné (<10% pour l'activité)	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	
Impossible de savoir	0%	0%	5%	18%	7%	3%	11%	33%	13%	14%	8%	15%	17%	8%	17%	

Intégration microcrédit-social

	2009														
	Oct	Nov	Déc	Janv	Févr	Mars	Avr	Mai	Juin	Juill	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
	SUIVI-CONSEIL														
Nombre de personnes sélectionnées pour le S.C.	0	2	0	0	7	20	20	17	23	29	35	25	21	29	32
<i>dont nombre de personnes effectivement visitées</i>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	19	21	17	14	21	24
<i>dont nombre de personnes non visitées</i>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10	14	8	7	8	8
Nombre de visites	0	2	0	0	7	22	24	20	25	30	43	29	25	34	36
<i>dont nombre de visites fructueuses</i>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	19	26	21	16	22	28
<i>dont nombre de visites infructueuses</i>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	11	17	8	9	12	8
Résultats obtenus par le Suivi-Conseil - Point à faire à la fin du mois qui suit le mois durant lequel a eu lieu la 1ère visite de Suivi-Conseil															
Nombre de personnes sélectionnées pour le S.C. au cours du mois M	0	0	0	0	0	0	0	0	0	29	35	20	21	25	28
<i>dont personnes absentes</i>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10	14	7	7	7	8
<i>dont partenaires visités à qui aucune solution n'a pu être proposée</i>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8	6	4	2	3	7
<i>dont partenaires visités à qui une solution a été proposée</i>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	11	15	9	12	15	13
<i>dont partenaires pour qui la solution proposée a été totalement appliquée</i>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5	1	2	0	0	1
<i>dont partenaires pour qui la solution proposée a été partiellement appliquée</i>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	8	1	2	5	7
<i>dont partenaires pour qui la solution proposée n'a pas été du tout appliquée</i>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
impossible de savoir si la solution a été appliquée	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5	5	6	10	10	5
Nombre total de visites fructueuses faites pour les partenaires visités effectivement en S.C.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	19	31	15	19	22	25
Nombre moyen de visites fructueuses faites pour les partenaires visités effectivement en S.C.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	1	1	1	1	1	1
Partenaires ayant repris le remboursement, moins d'un mois après la première visite de suivi-conseil	0	0	0	0	0	0	0	0	0	27	30	18	21	24	27
<i>dont partenaires absents</i>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8	12	7	7	6	8
<i>dont partenaires à qui aucune solution n'a été proposée</i>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8	5	3	2	3	7
<i>dont partenaires à qui une solution a été proposée</i>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	11	13	8	12	15	12

Personnes à qui une solution a été proposée

Annexe 6 – Résultats du volet Accompagnement Social en 2009 et objectifs 2010

Du 01 janvier 2010 au 31 décembre 2010	MORAFENO				PONT BLANC				TOTAL MAMPITA (2 agences)			
	2009		2010		2009		2010		2009		2010	
	Objectifs	Réalisations	Objectifs	Réalisations	Objectifs	Réalisations (2 mois)	Objectifs	Réalisations	Objectifs	Réalisations	Objectifs	Réalisations
VOLET SOCIAL												
SUIVI SOCIAL DES FAMILLES												
ACCOMPAGNEMENT SOCIAL DES FAMILLES A DOMICILE (AFD)												
Nombre de nouvelles familles	n/a	45	100	n/a	3	n/a	70	n/a	48	n/a	170	
Nombre cumulé de familles suivies	n/a	65	145	n/a	3	n/a	73	n/a	68	n/a	218	
ACCOMPAGNEMENT SOCIAL DES FAMILLES EN PERMANENCE SOCIALE (PS)												
Nombre de promotions des actions dans les quartiers	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Nombre de sessions de permanences sociales (PS)	n/a	480	480	n/a	40	n/a	480	n/a	520	n/a	960	
Nombre de personnes venues en Permanences sociales (PS)	n/a	451	600	n/a	87	n/a	900	n/a	538	n/a	1500	
ACTIONS SPECIFIQUES												
ATELIERS ENFANTS												
Nombre de séances	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Nombre réel d'enfant suivis	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Nombre cumulé d'enfants venus aux séances	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
ATELIERS D'EVEIL (destiné aux mamans et à leur plus jeune enfant)												
Nombre de séances	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Nombre cumulé d'enfants venus aux séances	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Autres actions & ateliers												
ANIMATIONS THEMATIQUES												
Nombre de groupes de parole / formations sociales	n/a	12	12	n/a	1	n/a	12	n/a	13	n/a	24	
Nombre de participants aux GP / formations sociales	n/a	286	300	n/a	21	n/a	360	n/a	307	n/a	660	
Nombre d'animations avec les emprunteurs/partenaires	n/a	38	48	n/a	5	n/a	48	n/a	43	n/a	96	
Nombre de participants aux sessions d'animation	n/a	801	780	n/a	138	n/a	1 000	n/a	939	n/a	1780	
Animations de quartier	n/a	n/a	3	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	3	
Nombre de participants aux sessions d'animation de quartiers	n/a	n/a	150	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	150	
JOURNÉE "PORTE OUVERTE"												
Nombre	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	1	n/a	n/a	n/a	1	
Nombre de participants	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	900	n/a	n/a	n/a	900	
RECHERCHE DE PARTENARIATS												
Coordination avec de nouvelles structures partenaires	n/a	20	24	n/a	4	n/a	48	n/a	24	n/a	72	
FORMATION DES EQUIPES												
Nombre de séances de formations attendues	n/a	2	5	n/a	0	n/a	5	n/a	n/a	n/a	n/a	
Nombre total de participants attendus	n/a	14	125	n/a	0	n/a	50	n/a	n/a	n/a	n/a	
Détail des formations attendues en 2010												
		Formation à la communication interpersonnelle				Formation à la communication interpersonnelle						
		Formation de recyclage sur les outils de travail				Formation de recyclage sur les outils de travail						
		Formation sociale initiale				Formation sociale initiale						
		Echange avec les autres structures qui pratique l'AFD				Echange avec les autres structures qui pratique l'AFD						

Intégration microcrédit-social

Annexe 7 – Outil de catégorisation social (appelé en interne « Photo de famille »)

Nom du partenaire :		PHOTO DE FAMILLE		Nbre total de membres dans la famille :		et membres < 14 ans :	
Réf. AF :		Nom de l'animateur :		dont membres >= 14 ans :		soit 1 * 1 + _____ * 0,5 + _____ * 0,3 = _____ UC	
Date de prêt :		Date :		Rev. mensuel tot. :		kAr, soit :	
Cycle de prêt :		Agence :				kAr/UC	

Item	Situation familiale	1 point	2 points	3 points	4 points	Vérif
1	Situation matrimoniale	Personne seule avec enfant, sans aucun soutien financier extérieur	Personne seule avec enfant, avec soutien financier extérieur	Mariage traditionnel (sans livret de famille) / Concubinage / Personne seule sans enfant	Mariage civil (avec livret de famille)	
2	Education des enfants	Aucun enfant en âge d'aller à l'école n'est scolarisé	Certains des enfants en âge d'aller à l'école sont scolarisés	Tous les enfants en âge d'aller à l'école sont scolarisés mais pas tous dans le cycle correspondant à leur âge / Aucun enfant en âge d'aller à l'école	Tous les enfants en âge d'aller à l'école sont scolarisés et dans le cycle correspondant à leur âge	
3	Niveau d'éducation maximum des parents	Analphabète	Niveau primaire atteint	Niveau secondaire atteint	Baccalauréat et plus	
4	Activité de l'emprunteur	Aucune	AGR informelle et irrégulière	AGR informelle et quasi-quotidienne / Salaire régulier mais bas	AGR formelle / SME	
5	Administratif	Aucun papier administratif pour personne	Au moins 1 copie manquante	Aucune copie manquante mais au moins 1 CIN manquante	Aucun papier administratif ne manque	
6	Vaccination des mineurs	Aucun vaccin pour personne	Vaccins incomplets (dont enfant de > 2 ans)	Vaccins incomplets (mais aucun enfant de > 2 ans) / Aucun enfant	Complets pour tous	
7	Santé	Aucune maladie traitée - Maladie chronique dans la famille	Aucune maladie traitée - Pas de maladie chronique dans la famille	Certaines maladies sont traitées	Toutes les maladies sont traitées / Personne n'est malade dans la famille	
8	Logement	Locataire qui paye un loyer	Locataire qui ne paye pas de loyer / Logé gratuitement	Propriétaire	Propriétaire possédant d'autres biens immobiliers en location	
9	Energie utilisée	Eclairage au pétrole	Eclairage à la bougie	Jirama sans compteur	Jirama avec compteur / Groupe électrogène / Convertisseur	
10	Statut nutritionnel	Sous-nutrition visible	Nourri insuffisamment	Mange généralement à sa faim	Mange toujours à sa faim	
11	Planning Familial	Aucun et pas intéressée	Aucun mais intéressée (nsp où aller)	PF mais non encadré ou à risque	PF adapté ou inutile / Homme seul	
12	Relation parents - enfants	Enfants très délaissés. Maltraitance ou négligence grave.	Enfants délaissés. Peu de soutien parental (ex : enfants laissés à eux mêmes toute la journée)	Enfants soignés. Attention soutenue des parents. Temps important passé avec les enfants / Pas d'enfant	Relation harmonieuse. Soutien d'apprentissage / relation de langage	
13	Autonomie / intégration sociale / dynamisme	Famille très isolée - aucune relation avec famille/amis/voisins	Famille isolée - peu de relations avec famille/amis/voisins n'a de relations avec eux que rarement	Famille intégrée : relations régulières avec un certain nombre de personnes (famille/amis/voisins)	Famille très intégrée : relations fréquentes avec de nombreuses personnes (famille/amis/voisins)	
14	Capacité d'épargne	N'a jamais fait d'épargne	Epargne irrégulière mais rien à pas en ce moment (< 2 000 Ar)	Epargne irrégulière et en ce moment (> 2 000 Ar)	Epargne régulière	
15	Conditions d'habitation	Très précaire, voire insalubre (toit percé, maison en sachets...), minuscule.	Habitable mais équipement minimum (matelas, marmite, talapara)	Habitable avec équipement basique (Lit, chaises, table ou petit meuble)	Bon état avec équipements de confort (salon, télé, radio, vaisselle...)	
16	Hygiène	Aucune hygiène	Hygiène insuffisante	Hygiène acceptable	Hygiène bonne	
17	Revenu mensuel / UC	Moins de 22 000 Ar par UC	Entre 22 000Ar et 55 000Ar par UC	Entre 55 000Ar et 80 000Ar par UC	Plus de 80 000Ar par UC	
		Nombre de points				=

Référencement AF :	OUI	NON	Appréciation/Remarques du CA :

Total général de points :			Membres de la famille
Niveau de la famille :			Age
Niveau de la famille perçu par l'intervenant avant comptage :			Classe
Niveau de la famille			Finis?

Cocher le
Certains enfants nés hors CSB/Hôpital
Femme enceinte
Enfants décédés
Problème conjugal
Autre, précisez :

Annexe 8 – Guide d'utilisation de l'outil de catégorisation sociale « Photo de Famille »

MAMPITA

Siège : Lot 39, Parcelle 143, Morafeno, Mahajanga 401
 Boîte postale : BP 109, Mahajanga 401
 Tél : +261 (0)20 62 929 93
 Portable : +261 (0)32 04 14 947
 Email : mampita.info@gmail.com

Guide d'utilisation de la Photo de famille

Version du 24 novembre 2009

Recommandations générales

- ✓ Avant toute chose, bien expliquer au partenaire la raison de la visite, et la raison de la Photo de Famille : cette visite nous aide à mieux comprendre la situation familiale, économique et sociale de la famille, pour qu'on puisse mieux les aider. Ce n'est pas une enquête de police !
- ✓ Expliquer que ce même questionnaire sera également posé de façon régulière, pour voir si nous constatons des changements dans la situation de la famille.
- ✓ Cette introduction a pour objectif d'établir la confiance avec le partenaire/la famille, afin de ne pas le stresser. Idéalement, il faudrait que cette Photo soit remplie à l'issue d'une sorte de discussion ouverte plutôt que d'un entretien formel.
- ✓ Bien préciser que cette Photo de Famille n'est pas un test. Il n'y a pas de réponses fausses aux questions, juste des réponses honnêtes. La décision d'octroyer ou non un prêt ne dépend pas de cette fiche, mais d'un ensemble de données.
- ✓ Il est recommandé de remplir ce questionnaire seul avec le partenaire (et idéalement avec son conjoint), mais éloigné des amis, des voisins, du reste de la famille, afin de ne pas gêner le partenaire. Cette Photo peut également être remplie en binôme (en particulier avec l'Animatrice Sociale), afin de prendre en compte les observations non verbales de la 2^{ème} personne.
- ✓ Vérifier durant la VAD que les données de la Fiche d'Enquête soient cohérentes avec les informations obtenues lors de la VAD et lors du remplissage de la Photo de Famille (nombre de personnes dans la famille, montant du stock actuel indiqué dans le devis, locataire/propriétaire, dépenses de nourriture...). En effet, cette VAD est la dernière occasion de vérifier certains points non clairs ou certaines incohérences, avec le partenaire.
- ✓ Bien penser à remplir les parties hautes de la Photo (nom et prénom du partenaire, cycle de prêt, référence partenaire, CA et date). Ces parties doivent si possible être remplies au bureau, afin de ne pas faire perdre du temps inutilement au partenaire.

Commencer à remplir la partie suivante, avant d'aborder les différents critères :

- ✓ Commencer tout d'abord par écrire, sur la Photo de Famille, la composition de la famille avec le(s) parent(s), les enfants, petits-enfants, neveux-nièces éventuels, de manière claire (schématiquement), incluant l'âge de chacun et le niveau scolaire actuel ou atteint (y compris celui des parents).

Critère n°1 : Situation matrimoniale

Comment poser la question

- ✓ Avez-vous un conjoint ? Votre conjoint habite-t-il dans la même maison ?
 - Si oui : avez-vous un livret de famille ?
 - Si oui : modalité 4 car ils sont mariés civilement

- Si non : modalité 3 car ils ne sont pas mariés civilement, ils sont soit concubins soit mariés traditionnellement
- Si non : quelqu'un vous aide-t-il financièrement, de façon régulière ?
 - Modalité 3 si la personne est seule sans enfant
 - Si oui : modalité 2 car existence d'un soutien extérieur
 - Si non : modalité 1 car aucun soutien financier extérieur

Les modalités

1 : Personne seule avec enfant, sans aucun soutien financier extérieur

2 : Personne seule avec enfant, avec soutien financier extérieur

3 : Mariage traditionnel (sans livret de famille) / Concubinage / Personne seule sans enfant / Célibataire

4 : Mariage civil (avec livret de famille)

Cas spécifiques

- ✓ Personne sans enfant : modalité 3
- ✓ Personne qui habite encore chez ses parents, sans enfant ni concubine habitant avec lui : modalité 3
- ✓ Si le soutien financier n'est pas toujours régulier, il reviendra à l'animateur de juger si ce soutien est plutôt régulier (modalité 2) ou plutôt très irrégulier (modalité 1)

Recommandations

- ✓ Il existe différents types de mariages, selon les communautés : le mariage civil est uniquement fait par la religion chrétienne. Pour les musulmans et les Antandroy, par exemple, il s'agira d'un mariage traditionnel, qui donnera donc moins de droits à la femme en cas de séparation, vis-à-vis de la loi malgache.
- ✓ Attention : le soutien financier peut venir d'un membre de la famille ayant un revenu (ce n'est pas forcément une personne extérieure au foyer du partenaire), ou peut venir d'une personne extérieure à la famille.

Critère n°2 : Education des enfants

Comment poser la question

- ✓ On ne pose ici aucune question. La composition de la famille est décrite en début d'entretien, sur la Photo de Famille, en indiquant chaque membre de la famille, son âge et son niveau d'étude actuel (ou maximum atteint).
- ✓ Bien penser à demander également au(x) parent(s) ces informations (âge et niveau scolaire).

Les modalités

- ✓ Aucun enfant en âge d'aller à l'école n'est scolarisé
- ✓ Certains des enfants en âge d'aller à l'école sont scolarisés
- ✓ Tous les enfants en âge d'aller à l'école sont scolarisés mais pas tous dans le cycle correspondant à leur âge / Aucun enfant en âge d'aller à l'école
- ✓ Tous les enfants en âge d'aller à l'école sont scolarisés et dans le cycle correspondant à leur âge

Cas spécifiques

- ✓ Si pas d'enfant dans la famille, choisir la modalité 3

- ✓ Si tous les enfants ont moins de 6 ans ou plus de 16 ans, ils ne sont donc pas en âge d'aller à l'école, il faut donc choisir la modalité 3 (« Aucun enfant en âge d'aller à l'école »).
- ✓ Inclure également les « Manampy » (aide-ménagères) s'ils logent dans la famille

Recommandations

- ✓ Inclure, pour ce critère, uniquement les enfants ayant entre 6 et 16 ans.
- ✓ Utiliser la table des correspondances pour connaître les âges de chaque niveau scolaire.

Critère n°3 : Niveau d'éducation maximum des parents

Comment poser la question

- ✓ Aucune question à poser, cette information vient de l'analyse de la composition de la famille, qui doit indiquer le niveau scolaire atteint par les parents

Les modalités

1 : Analphabète : les parents savent parfois juste écrire leur nom et signer, mais sont analphabètes.

2 : Niveau primaire atteint : un des parents est allé au moins en primaire (au moins en CP1)

3 : Niveau secondaire atteint : un des parents est allé au moins en secondaire (au moins en 6^{ème})

4 : Baccalauréat et plus

Cas spécifiques

- ✓ Si le partenaire habite chez ses parents, il faut alors, pour évaluer ce critère, prendre en compte non seulement les parents mais également le partenaire lui-même

Recommandations

- ✓ L'idée derrière ce critère est que le manque d'éducation des parents peut être un frein important au développement de la famille. Des parents qui ne sont pas allés à l'école peuvent parfois refuser que leurs propres enfants y aillent.

Critère n°4 : Activité de l'emprunteur

Comment poser la question

- ✓ Avez-vous une activité ?
- ✓ Si oui, combien de jours par mois ?

Les modalités

1 : Aucune : le partenaire n'a aucune activité rémunératrice.

2 : AGR informelle et irrégulière : le partenaire a une petite activité, mais de façon très irrégulière et incertaine. Ex : un plombier qui fait du porte-à-porte pour trouver des clients, une personne qui vend le stock pour une autre personne mais de façon irrégulière...

3 : AGR informelle et quasi-quotidienne / Salaire régulier mais bas : le partenaire a une petite activité, et l'exerce quasiment tous les jours (au moins 4 jours de la semaine) ; ou alors le partenaire reçoit un salaire de manière régulière, mais bas. Ex : personne embauchée par la CUM pour nettoyer la voirie (30-40kAr/mois), personne vendant des journaux pour le

propriétaire pour 40kAr par mois, vendeuse de légumes travaillant tous les jours... Attention : « informelle » signifie que le partenaire ne possède pas de patente (mais paye éventuellement des ticket ou un abonnement).

4 : AGR formelle / SME : le partenaire a une AGR avec patente.

Cas spécifiques

Recommandations

- ✓ Il est conseillé de poser la question au partenaire, plutôt que de copier l'information de la Fiche d'Enquête, par souci de croisement des informations.
- ✓ Même si la Fiche d'Enquête indique « Lancement », il arrive que le partenaire exerce tout de même une petite activité génératrice de revenus.
- ✓ Modifier éventuellement la Fiche d'Enquête en cas d'erreur sur celle-ci, concernant l'activité mentionnée.

Critère n°5 : Administratif

Comment poser la question

- ✓ Où sont nés vos enfants ?
- ✓ Y a-t-il certains membres de la famille sans copie ou sans CIN ?
- ✓ Voulez-vous qu'on vous aide à refaire certains de ces documents, s'ils sont illisibles, invalides ou abimés ?

Les modalités

1 : Aucun papier administratif pour personne

2 : Au moins 1 copie manquante : même si toutes les CIN sont faites et qu'il manque seulement 1 copie.

3 : Aucune copie manquante mais au moins 1 CIN manquante : bien s'assurer que toutes les copies sont existantes et valides.

4 : Aucun papier administratif ne manque

Cas spécifiques

- ✓ Inclure également les « Manampy » (aide-ménagères) s'ils logent dans la famille

Recommandations

- ✓ Les CIN sont possibles que pour les personnes ayant 18 ans et plus
- ✓ La distinction entre copies et CIN provient du fait qu'il est beaucoup plus compliqué de refaire une copie qu'une CIN.

Critère n°6 : Vaccination des enfants mineurs

Comment poser la question

Nota : l'objectif des questions est d'acquiescer la conviction que les vaccins ont bien été faits. En cas de doute, il est possible de demander à voir le carnet de vaccination et/ou le diplôme

- ✓ Combien de vaccins avez-vous fait pour chacun de vos enfants ?
- ✓ Avez-vous un carnet et un diplôme pour chacun de vos enfants ?

Les modalités

- ✓ Aucun vaccin pour personne
- ✓ Vaccins incomplets (dont enfant de > 2 ans) : certains enfants ne sont pas vaccinés complètement. Parmi ces enfants non vaccinés, certains ont plus de deux ans. L'intérêt de cette modalité est d'identifier les enfants pour lesquels ce sera difficile de compléter la vaccination (car plus possible gratuitement au .CSB).
- ✓ Vaccins incomplets (mais aucun enfant de > 2 ans) : certains enfants ne sont pas vaccinés complètement. Parmi ces enfants non vaccinés, aucun n'a plus de deux ans. L'intérêt de cette modalité est d'identifier les enfants pour lesquels ce sera relativement facile de compléter la vaccination (gratuit au CSB).
- ✓ Complètes pour tous

Cas spécifiques

- ✓ Inclure également les « Manampy » (aide-ménagères) s'ils logent dans la famille
- ✓ Choisir la 3^{ème} modalité s'il n'y a pas d'enfants dans la famille

Recommandations

- ✓ Ce critère ne concerne que les enfants mineurs (<18 ans)
- ✓ Attention : ne pas se contenter de la réponse donnée par le partenaire, car celle-ci peut être inexacte, par méconnaissance ou « malhonnêteté », il faut donc creuser en posant les questions conseillées.
- ✓ Eventuellement demander à voir el carnet de vaccination, en cas de doute.

Critère n°7 : Santé

Comment poser la question

- ✓ Un membre de la famille a-t-il une maladie chronique, qui revient régulièrement ? (en donnant des exemples)
 - Si oui : Quelle maladie et qui est malade ? Un traitement est-il suivi ?
 - Si la maladie est traitée, alors modalité 3
 - Si la maladie n'est pas traitée, il faut alors savoir si les maladies non chroniques sont traitées ou non
 - Si non : Un membre de la famille est-il tombé malade dans les 6 derniers mois ? Avez-vous fait un traitement pour cette maladie ?
 - Si pas de maladie non chronique dans la famille, modalité 4
 - Si maladie non chronique dans la famille et traitement, alors modalité 3
 - Si maladie non chronique dans la famille et pas de traitement, alors modalité 2

Les modalités

- 1 : Aucune maladie traitée - Maladie chronique dans la famille
- 2 : Aucune maladie traitée - Pas de maladie chronique dans la famille
- 3 : Certaines maladies sont traitées
- 4 : Toutes les maladies sont traitées / Personne n'est malade dans la famille

Cas spécifiques

- ✓ Inclure également les « Manampy » (aide-ménagères) s'ils logent dans la famille

Recommandations

- ✓ Les questions relatives aux maladies chroniques permettent d'identifier d'éventuels référencements vers le volet AF
- ✓ L'idée est d'évaluer deux choses différentes : la famille traite-t-elle les maladies ? certains membres de la famille ont-ils une maladie chronique ?

Critère n°8 : Logement

Comment poser la question

- ✓ « Etes-vous propriétaire de ce logement ? » ou « Qui est propriétaire de cette maison ? »
 - Si oui : Etes-vous également propriétaire d'autres biens immobiliers ?
 - Si oui, modalité 4
 - Si non, modalité 3
 - Si non : Payez-vous un loyer ?
 - Si oui, modalité 1
 - Si non, modalité 2

Les modalités

1 : Locataire qui paye un loyer : grande vulnérabilité sur cet aspect car le partenaire peut être, en théorie, expulsé à tout moment, et paye une charge mensuelle.

2 : Locataire qui ne paye pas de loyer / Logé gratuitement : vulnérabilité sur cet aspect car le partenaire peut être, en théorie, expulsé à tout moment, mais ne paye pas de charge mensuelle.

3 : Propriétaire : moindre vulnérabilité sur cet aspect car le partenaire ne peut pas, en théorie, être expulsé.

4 : Propriétaire possédant d'autres biens immobiliers en location : faible vulnérabilité sur cet aspect car le partenaire ne peut pas, en théorie, être expulsé, et a une source de revenus supplémentaire.

Cas spécifiques

- ✓ Il arrive qu'un partenaire habite dans la maison familiale, avec ou sans le(s) parent(s) (propriétaire). Il faut donc choisir la modalité 2, car il peut être amené à déménager (il n'est pas propriétaire), mais ne paye pas de loyer.

Recommandations

- ✓ Il faut bien penser à poser la question « possédez-vous d'autres bien immobiliers ou des terrains ? » afin de voir si on doit choisir la modalité 4

Critère n°9 : Energie utilisée

Comment poser la question

Faire tout d'abord une observation pour voir la présence ou non d'équipements électriques.

- ✓ Comment vous éclairez-vous ?

Les modalités

1 : Eclairage au pétrole

2 : Eclairage à la bougie

3 : Jirama sans compteur : le compteur n'appartient pas au partenaire, celui-ci paye régulièrement au propriétaire du compteur.

4 : Jirama avec compteur / Groupe électrogène / Convertisseur : si le partenaire possède un compteur, il est fort probable qu'il « loue » de l'électricité à ses voisins, ce qui peut être une source de revenus ; si le partenaire possède un groupe ou un convertisseur, cela signifie qu'il est assez aisé.

Cas spécifiques

Recommandations

Critère n°10 : Statut nutritionnel

L'idée de ce critère est d'arriver à juger dans quelle mesure la famille mange à sa faim, ou pas. Ce critère n'est donc pas basé spécifiquement sur le nombre de repas pris chaque jour, mais plutôt sur le fait de manger à sa faim, ou non.

Comment poser la question

- ✓ Combien de fois par jour mangez-vous ?
- ✓ Est-ce que cela vous suffit ?

Les modalités

1 : sous-nutrition visible : voir les documents relatifs à la sous-nutrition (membres gonflés, gros ventre, décoloration de la peau...)

2 : nourri insuffisamment : le partenaire répond qu'il ne mange pas tout le temps à sa faim, faute de moyens financiers.

3 : mange généralement à sa faim : le partenaire répond qu'il lui arrive de ne pas manger à sa faim, mais que c'est rare.

4 : mange toujours à sa faim : réponse claire et directe du partenaire qui dit manger suffisamment.

Cas spécifiques

Recommandations

- ✓ Faire le lien entre les constatations visuelles et les dépenses quotidiennes de nourriture (indiquées sur la Fiche d'Enquête) en divisant par le nombre de personnes dans la famille.
- ✓ Attention : ce critère peut être mal évalué, parfois. Même si le partenaire ne mange que 2 fois par jour, mais que cela lui suffit (c'est une habitude alimentaire et n'est pas imposé par un manque d'argent), il faut sélectionner la modalité 4, car on considère que le partenaire mange à sa faim.

Critère n°11 : Planning familial

Comment poser la question

Attention : voir ci-dessous « Cas spécifiques » pour les cas où il ne faut pas poser de question, mais directement choisir la modalité 4.

- ✓ Avez-vous entendu parler de la planification des naissances ?
 - Si connaît et le pratique : quelle méthode utilisez-vous ?
 - Selon la méthode utilisée, modalité 3 ou 4

- Si connaît mais ne le pratique pas : « Etes-vous intéressé(e) ? »
 - Si intéressée, modalité 2
 - Si pas intéressée, modalité 1
- ✓ Si ne connaît pas : il faut expliquer brièvement et demander « Etes-vous intéressé(e) ? »
 - Si ne connaissait pas et non intéressé, modalité 1
 - Si ne connaissait pas mais intéressé, modalité 2

Les modalités

- ✓ Aucun et pas intéressée
- ✓ Aucun mais intéressée (nsp où aller)
- ✓ PF mais non encadré ou à risque
- ✓ PF adapté ou inutile / Homme seul

Cas spécifiques

- ✓ Ne pas poser de questions sur le PF et mettre directement la modalité 4 dans les cas suivants :
 - Femme de plus de 50 ans
 - Femme enceinte
 - Femme ou homme célibataire sans enfant
 - Couple sans enfant
- ✓ Certaines familles refusent de faire de la PF, par conviction religieuse ou sociale. Même s'il est peu probable qu'on arrive à convaincre ces familles de faire de la PF, on évaluera ces familles de manière normale (« modalité 1 : Aucun et pas intéressé »)

Recommandations

- ✓ L'idée est de savoir trois choses : la personne connaît-elle les moyens de PF existants ? La pratique-t-elle ? Est-elle intéressée par la PF ? En fonction de la réponse à ces trois questions, on peut choisir la modalité adéquate.
- ✓ Attention : il s'agit d'évaluer le critère PF pour la famille du partenaire. Que le partenaire soit un homme ou une femme, on posera les mêmes questions.

Critère n°12 : Relation parents-enfants

Comment poser la question

- ✓ A quelle heure partez-vous de la maison pour aller travailler ? A quelle heure revenez-vous à la maison après le travail ? Qui s'occupe de vos enfants lorsque vous n'êtes pas là ?
- ✓ Ou alors, si le partenaire est toujours à la maison : combien de temps passez-vous avec vos enfants, chaque jour ?
 - L'objectif est d'essayer d'estimer le temps passé par le parent avec ses enfants, et de savoir si les enfants sont accompagnés par une autre personne lors de l'absence du parent.

Les modalités

1 : Enfants très délaissés. Maltraitance ou négligence grave
(si maltraitance, violence, aucune relation)

2 : Enfants délaissés. Peu de soutien parental (ex : enfants laissés à eux mêmes toute la journée)

si laissés à eux-mêmes toute la journée, mais pas de maltraitance ou de malveillance.

3 : Enfants soignés, Attention soutenue des parents, Temps important passé avec les enfants / Pas d'enfant.

soit le parent est souvent avec ses enfants, soit une autre personne de la maison s'en occupe. Choisir cette modalité si le partenaire n'a pas d'enfant.

4 : Relation harmonieuse. Soutien d'apprentissage / relation de langage

dans le cas où la relation paraît particulièrement bonne, avec beaucoup d'attention portée aux enfants, beaucoup de présence et de contacts, enfant rarement laissé seul.

Cas spécifiques

- ✓ Si pas d'enfants dans la famille : modalité 3
- ✓ Inclure également les « Manampy » (aide-ménagères) s'ils logent dans la famille

Recommandations

- ✓ Demander à voir les enfants, s'ils sont là, afin de mieux évaluer ce critère
- ✓ Il ne faut prendre en compte, dans l'évaluation de ce critère, que des enfants dont s'occupe la famille à temps plein. Dans les familles Antandroy par exemple, l'aîné est traditionnellement envoyé chez les grands-parents, qui se chargent de son éducation. Cet enfant doit donc être considéré dans le cas d'une VAD des grands-parents, mais pas des parents.
- ✓ Il ne faut prendre en compte, dans l'évaluation de ce critère, que des enfants âgés de moins de 16 ans (on considère en effet que les enfants plus âgés que 16 ans sont autonomes et n'ont plus besoin d'une attention soutenue des parents).
- ✓ S'il y a des petits-enfants du partenaire dans la famille, il faut essayer de voir le(s) parent(s) de ces petits-enfants (il s'agit donc de l'enfant du partenaire), si c'est possible, afin de mieux évaluer les critères liés aux enfants pour ces petits-enfants (relation parent-enfant, vaccination, éducation...)

Critère n°13 : Autonomie / Intégration sociale / Dynamisme

Comment poser la question

- ✓ Avez-vous de la famille qui habite près d'ici ? Comment est votre relation avec cette famille ? Que faites-vous avec eux ?
- ✓ Quelles activités avez-vous avec vos amis et/ou vos voisins ?

Les modalités

1 : Famille très isolée : aucune relation avec famille/amis/voisins

2 : Famille isolée : peu de relations avec famille/amis/voisins, n'a de relations avec eux que rarement

3 : Famille intégrée : relations régulières avec un certain nombre de personnes (famille/amis/voisins)

4 : Famille très intégrée : relations fréquentes avec de nombreuses personnes (famille/amis/voisins)

Cas spécifiques

Recommandations

- ✓ Ce critère peut aussi être évalué en prenant en compte la facilité/difficulté de trouver le logement de la famille, lors de la première VAD (en voyant si la famille est connue, quand on demande dans le quartier)
- ✓ Cette question de l'intégration doit inclure la famille ainsi que les amis du partenaire.

Critère n°14 : Capacité d'épargne

Comment poser la question

- ✓ Avez-vous l'habitude de faire de l'épargne ?
 - Si non : modalité 1
 - Si oui : Avez-vous de l'épargne disponible en ce moment ?
 - Si non : modalité 2
 - Si oui : modalité 3 ou 4

Les modalités

1 : N'a jamais fait d'épargne

2 : Epargne irrégulière mais n'en a pas en ce moment (< 2 000 Ar) : la famille explique qu'elle fait de l'épargne de temps en temps seulement, mais qu'il n'y a pas d'épargne disponible en ce moment (ou en tout cas moins de 2 000 Ar, qu'on considère être un minimum pour avoir valeur d'épargne, à savoir un rôle de sécurité en cas de problème), car elle a été dépensée.

3 : Epargne irrégulière et en a moment (> 2 000 Ar) : la famille explique qu'elle fait de l'épargne de temps en temps seulement, et qu'ils en ont un peu en ce moment (au moins 2 000 Ar pour que cela puisse avoir valeur d'épargne, à savoir un rôle de sécurité en cas de problème).

4 : Epargne régulière : la famille arrive à épargner de façon régulière.

Cas spécifiques

Recommandations

- ✓ Ce critère consiste à évaluer non seulement l'habitude de la famille à épargner, mais aussi si la famille possède de l'épargne.
- ✓ On considère comme épargne l'épargne monétaire (argent gardé à la maison, confiée à sa famille, argent placé chez « Tsinjo Lavitra » ou à la CEM), et l'épargne en nature (achat d'un porc, de poulets, de biens matériels...) ou l'épargne en investissement (achat d'un terrain, construction d'une maison mois après mois...)

Critère n°15 : Conditions d'habitation

Comment poser la question

- ✓ Aucune question à poser, ce critère est basé sur l'observation.

Les modalités

1 : Très précaire, voire insalubre (toit percé, maison en sachets...), minuscule.

2 : Habitable mais équipement minimum (matelas, marmite, fatapera) : il y l'équipement minimum pour dormir et manger, mais pas plus.

3 : Habitable avec équipement basique (Lit, chaises, table ou petit meuble) : pas d'équipement superflu, mais un équipement basique qui permet de bien dormir et faire la cuisine dans de bonnes conditions.

4 : Bon état avec équipements de confort (salon, télé, radio, vaisselle...) : il y a non seulement l'équipement de base, mais également des équipements de « confort » comme un salon, une télévision, un lecteur de VCD...

Cas spécifiques

Recommandations

- ✓ Attention à ne pas confondre le niveau d'équipement et l'hygiène du lieu. L'hygiène est déjà mesurée dans le critère 6.
- ✓ S'assurer qu'on a regardé toutes les pièces de la maison, afin d'avoir une vision complète des conditions d'habitation

Critère n°16 : Hygiène

Comment poser la question

- ✓ C'est un critère visuel uniquement, non basé sur des questions mais basé sur l'observation de la situation par l'animateur.

Les modalités

- 1 : aucune hygiène
- 2 : hygiène insuffisante
- 3 : hygiène acceptable
- 4 : hygiène bonne

Cas spécifiques

Recommandations

- ✓ Ce critère est subjectif. L'idée est de noter comme on note un devoir sur 20, notamment pour les modalités 2 et 3 : la modalité 2 signifiera une hygiène « en-dessous de la moyenne », qui n'est pas catastrophique mais qui n'est pas bonne non plus. La modalité 3 sera une hygiène « au-dessus de la moyenne » mais qui peut être améliorée.
- ✓ L'idée est d'évaluer en particulier l'hygiène intérieure de la maison, ainsi que l'hygiène alimentaire et corporelle. L'hygiène à l'extérieur de la maison, elle, est dépendant également d'autres facteurs (les voisins, le lieu d'habitation) et est donc moins lié directement aux pratiques d'hygiène de la famille.

Critère n°17 : Revenu mensuel par Unité de Consommation

Comment poser la question

- ✓ Aucune question à poser, c'est un calcul à faire
- ✓ Le nombre d'Unités de Consommation est fait suite à la description de la composition de la famille.

Les modalités

- ✓ En fonction du calcul fait (division du revenu total mensuel de la famille par le nombre d'unités de consommation)

Cas spécifiques

Recommandations

- ✓ L'idée de cette notion d'Unités de Consommation est qu'une personne ne consomme pas la même chose selon son âge et selon sa situation (célibataire ou non). L'idée est

qu'une personne âgée de plus de 14 ans consommera plus qu'une personne de moins de 14 ans. L'idée est également que dans une famille, certaines dépenses n'augmentent pas proportionnellement au nombre de personnes dans cette famille, car certaines dépenses sont fixes (comme le loyer de la maison, qui est le même pour 1 ou 2 personnes, ou l'électricité ou le nombre de lit et de tables dans la maison...).

- ✓ Le calcul est fait comme suit. Il faut remplir le petit cadre situé en haut à droite de la Photo, avec les informations suivantes :
 - Nombre total de membres dans la famille, Nombre de membres âgés de plus de 14 ans, Nombre de membres âgés de moins de 14 ans
 - Avec les informations ci-dessus, il faut calculer le nombre d'Unités de Consommation de la famille, avec la règle suivante :
 - Le premier adulte compte pour 1 Unité
 - Les autres membres âgés de plus de 14 ans (14 ans inclus) comptent pour 0,5 Unité
 - Les autres membres âgés de strictement moins de 14 ans comptent pour 0,3 Unité
 - Par exemple pour la famille suivante : 1 mère, 1 père, 1 grand-père, 1 enfant de 17 ans, 1 enfant de 15 ans, 1 enfant de 7 ans et 1 enfant de 3 ans
 - 1 mère premier adulte donc 1 Unité
 - 1 père autre membre de plus de 14 ans donc 0,5 Unité
 - 1 grand-père autre membre de plus de 14 ans donc 0,5 Unité
 - 1 enfant de 17 ans autre membre de plus de 14 ans donc 0,5 Unité
 - 1 enfant de 15 ans autre membre de plus de 14 ans donc 0,5 Unité
 - 1 enfant de 7 ans autre membre de moins de 14 ans donc 0,3 Unité
 - 1 enfant de 3 ans autre membre de moins de 14 ans donc 0,3 Unité
 - Soit, au total, $1 + 0,5*4 + 0,3*2 = 3,6$ Unités de Consommation
 - Grâce au calcul du nombre d'Unités de Consommation, il suffit de diviser le Revenu Total Mensuel de la famille par ce nombre d'UC, et choisir la modalité correspondante.

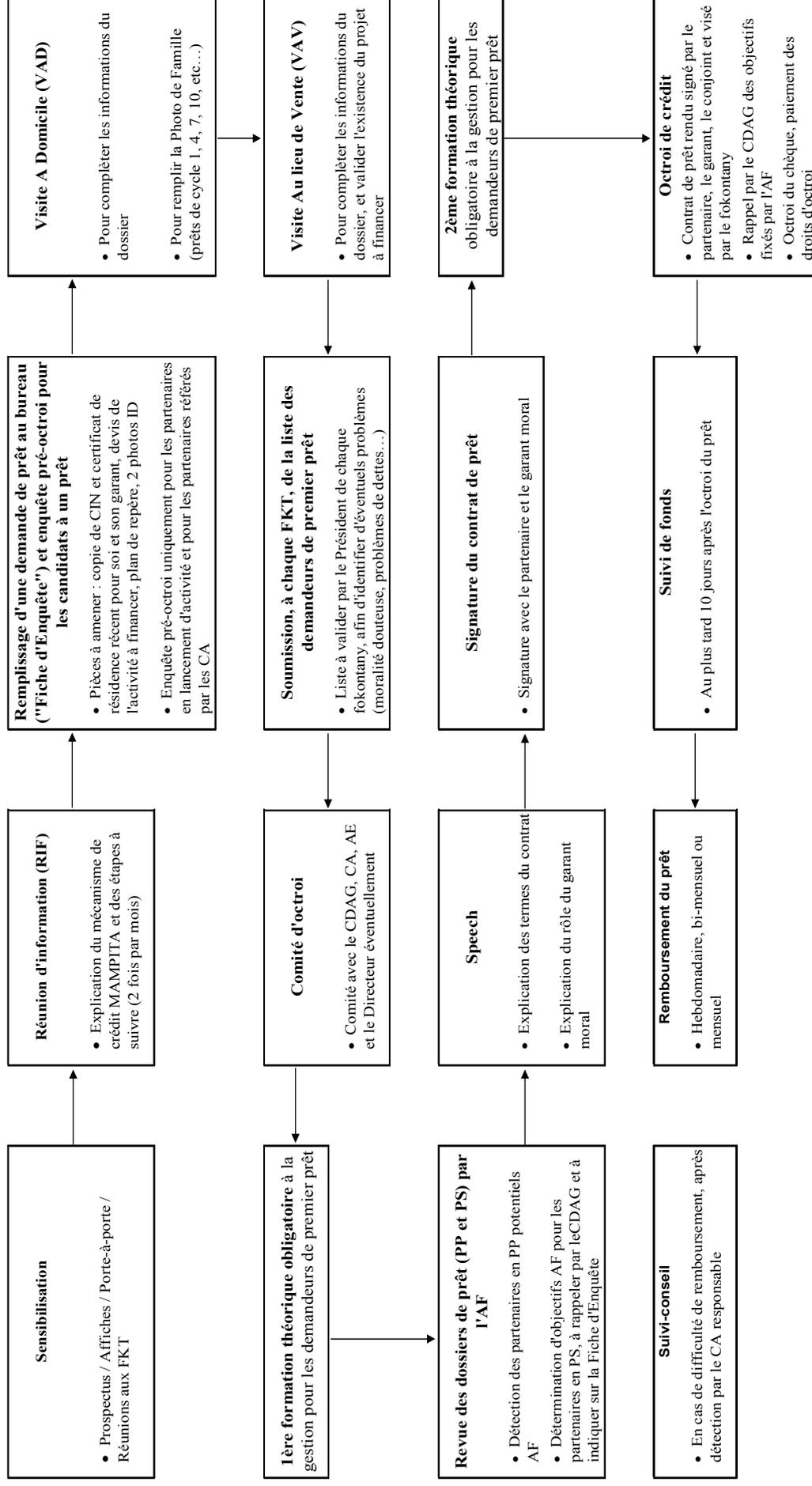
Après avoir répondu aux 17 critères, lorsque la confiance est normalement établie entre le partenaire et l'agent de crédit, il est recommandé de poser les questions du cadre situé en bas à gauche de la Photo de Famille, afin de savoir si :

- Certains enfants de la famille sont-ils nés hors CSB ou hors hôpital ?
- Une femme est-elle enceinte, au sein de la famille ?
- La famille a-t-elle eu des enfants décédés ?
- Existe-t-il un problème conjugal au sein de la famille ?

En cas de réponse positive, l'agent de crédit doit inscrire une croix « X » dans la case correspondante. L'idée, là encore, est de détecter des référencements potentiels AF.

Annexe 9 – Procédure d'octroi de prêt, étape par étape (schéma) – Annexe 10 : carte des fonkontany de Mampita

Procédure d'octroi de prêt chez MAMPITA, étape par étape



LES QUARTIERS DE LA VILLE DE MAHAJANGA

