

EXPOSÉ SOMMAIRE
Portée de la pauvreté du *Crédit avec Éducation*
Résultats de l'étude au Mali

© 2001 Freedom from Hunger, B.P. 2000, Davis, CA 95617. États-Unis

Freedom from Hunger, une organisation internationale à but non lucrative, a mis en oeuvre sa stratégie du programme du *Crédit avec Éducation* afin d'améliorer la sécurité nutritionnelle et alimentaire des familles des régions pauvres et rurales d'Afrique, d'Amérique Latine et d'Asie depuis 1989. Grâce à un travail en partenariat avec des caisses, des banques rurales et des organisations non gouvernementales de quatorze pays en voie de développement, le nombre de membres du *Crédit avec Éducation* se porte à un peu moins de deux cent mille. Au Mali, les partenaires de Freedom from Hunger sont deux réseaux de caisses appelés Kafo Jiginew et Nyèsigiso. En mars 2001, les deux institutions offraient les services du *Crédit/Épargne avec Éducation (CEE)* à plus de 29800 membres dans quatre des huit régions du pays (Sikasso, Ségou, District de Bamako et Koulikoro) tout en atteignant respectivement un taux d'autosuffisance opérationnelle de 52% et de 68% pour la période des six mois précédents. Le *Crédit avec Éducation* est une intégration de la stratégie de la banque villageoise qui fournit des prêts à petite échelle et de l'éducation qui est offerte aux femmes démunies qui sont économiquement actives, ceci lors des réunions hebdomadaires. La stratégie est mise au point pour promouvoir des pratiques améliorées de la santé maternelle et infantile tout en améliorant en même temps celles des moyens d'existence des ménages. Pour les réseaux de caisses, l'un des attraits principaux de la stratégie du *Crédit avec Éducation* était ses possibilités pour mieux servir une clientèle relativement plus démunie. Bien que le *Crédit avec Éducation* n'utilise pas de mécanismes spécifiques de sélection, des caractéristiques comme des prêts de petite taille, des co-garanties, des réunions régulières et la façon dont le programme est promu ont pour résultat que les femmes relativement plus démunies se sélectionnent d'elles-mêmes. Les réunions hebdomadaires permettent aux membres de rembourser le principal et les intérêts du prêt, de faire des dépôts d'épargne et d'apprendre des pratiques sanitaires et nutritionnelles de base ainsi que des méthodes de planification familiale et de meilleure entreprise. Un degré élevé de recouvrement des prêts et l'utilisation de taux réels d'intérêt et d'épargne forment un fonds de prêt qui peut être recyclé à chaque fois. Les paiements d'intérêt et de cotisation sont utilisés pour couvrir les frais administratifs de prestation du programme.

Méthodes

L'objectif de l'étude, menée en février-mars 2000, a été de déterminer si la stratégie du *Crédit avec Éducation* augmente l'étendue de la portée des réseaux de caisses de Kafo Jiginew et de Nyèsigiso. L'étude a aussi examiné les obstacles à l'adhésion qui peuvent décourager les personnes démunies d'adhérer. Elle a utilisé diverses méthodologies qualitatives et quantitatives pour répondre à trois types de questions spécifiques.

- Une enquête sur la satisfaction des besoins essentiels a été utilisée pour répondre à la question : « Le *Crédit avec Éducation* atteint-il mieux les ménages relativement les plus démunis que les autres produits financiers des caisses ? » Avec cette méthode, un score de pauvreté est assigné si un ménage a pu ou non remplir une série de besoins de base. La définition des besoins de base vient des personnes qui ont répondu à l'enquête. Seulement ces articles ou conditions, qui ont été choisis par au moins cinquante pour cent de l'échantillon qui estime que chaque ménage devrait l'avoir, sont inclus dans l'indice de la pauvreté. Une caisse urbaine et une rurale de Nyèsigiso (région de Ségou) et deux caisses rurales de Kafo Jiginew (région de Koutiala) ont été incluses dans l'étude. Au total, 498 clientes ont été sélectionnées au hasard pour cinq produits financiers de Nyèsigiso et trois produits financiers de Kafo Jiginew.
- Un exercice de classement du niveau de bien-être a été réalisé dans neuf communautés rurales des deux réseaux pour répondre à la question : « Quelle proportion des clientes du *Crédit avec Éducation* proviennent des ménages relativement les plus démunis par rapport aux ménages relativement les plus aisés ? » En utilisant cette approche, les informateurs locaux ont été invités à définir la pauvreté dans leurs propres termes et ont ensuite utilisé cette perception de la pauvreté pour classer tous les ménages de la communauté selon leur statut de bien-être.
- Des discussions avec des groupes cibles ont été réalisées avec des membres et des non membres du *Crédit avec Éducation*, tous provenant des ménages ayant été identifiés comme étant les plus démunis de la communauté, afin de répondre aux questions suivantes : « Quels obstacles empêchent les femmes des ménages relativement les plus démunis d'adhérer au *Crédit avec Éducation* ? Pourquoi certaines femmes arrivent-elles à surmonter ces obstacles et à adhérer au *Crédit avec Éducation* bien qu'elles proviennent des ménages relativement les plus démunis ? ». Au total, dix-huit groupes cibles ayant chacun environ six femmes ont été animés dans les même neuf communautés.

Résultats

Enquête sur la satisfaction des besoins essentiels

En appliquant la méthodologie de mesure de la satisfaction des besoins essentiels pour calculer un indice de pauvreté, les clientes du *Crédit avec Éducation* constituaient la catégorie des clients relativement les plus démunis dans les deux réseaux de caisses. Il a semblé que le *Crédit avec Éducation* a amélioré l'atteinte de Nyèsigiso et de Kafo Jiginew envers la clientèle significativement plus démunie par rapport aux membres réguliers de leurs caisses. De plus, les clientes du *Crédit avec Éducation* étaient significativement plus démunies que les clientes des produits financiers tels que AFCRED qui sert une clientèle prédominante de femmes urbaines. Sur les cinq produits financiers inclus dans l'échantillon de Nyèsigiso, les prêts individuels de AFCRED pour les femmes ont le montant moyen de prêt le plus élevé ainsi que les ménages de clients relativement les plus aisés. Cependant les clientes du *Crédit avec Éducation* n'étaient pas significativement plus démunies que les emprunteuses de produits financiers tels que PACCEM et CCA qui sont mis à la disposition des agriculteurs. Les produits avec des réseaux de portée directement dans les villages atteignaient une clientèle relativement plus démunie. Le fait d'étendre les services des caisses au delà des villes et des gros villages où les succursales sont généralement situées était plus important dans son atteinte à la clientèle relativement plus démunies que les termes de prêt ou même les prêts préférentiels aux femmes..

Exercice de classement du niveau de bien-être

Dans neuf communautés de programme du *Crédit avec Éducation*, des informateurs locaux ont classé tous les ménages dans des groupes relatifs au bien-être : ceux qui connaissent une sécurité alimentaire ; ceux qui sont vulnérables à l'insécurité alimentaire ; ceux qui éprouvent une insécurité alimentaire périodique ; et ceux qui éprouvent une insécurité alimentaire chronique. L'exercice de classement du niveau de bien-être montre que le *Crédit avec Éducation* atteint sa clientèle prévue puisque la majorité des ménages des clientes pour les deux réseaux sont vulnérables ou éprouvent une insécurité alimentaire (87% pour Nyèsigiso et 69% pour Kafo Jiginew) et parmi lesquels respectivement 35 % et 11% ont été identifiés comme ayant une insécurité alimentaire chronique. Un des résultats les plus surprenants de l'exercice de classement du niveau de bien-être est l'exactitude avec laquelle la répartition des niveaux de bien-être des membres du *Crédit avec Éducation* est le reflet de la répartition des niveaux de bien-être dans les communautés de programme en général. En l'absence de mécanisme de sélection spécifique, l'exercice de classement du niveau de bien-être a montré qu'un échantillon représentatif des groupes socioéconomiques de la communauté participera au programme du *Crédit avec Éducation*. La répartition du bien-être des clientes sera le reflet de la répartition du bien-être dans la communauté en général ce qui indique un lien solide entre la prévalence de la pauvreté et l'étendue de l'atteinte. Par exemple, un nombre plus important de ménages du *Crédit avec Éducation* de Nyèsigiso, par rapport aux ménages de Kafo Jiginew, éprouvaient une insécurité alimentaire chronique, en grande partie parce qu'un plus grand nombre de ménages des communautés de Nyèsigiso ont été classés de cette manière. Malgré les termes du programme, un certain nombre de femmes des ménages les plus aisés ont adhéré au *Crédit avec Éducation* (31% pour Kafo Jiginew et 13% pour Nyèsigiso). Pour Kafo Jiginew, un biais est visible dans les adhésions au *Crédit avec Éducation* en faveur de la catégorie des ménages connaissant une sécurité alimentaire et en défaveur des deux catégories de ménages les plus démunis. Pourtant, ce biais est relativement mineur et la répartition de chaque catégorie de bien-être au sein des ménages du *Crédit avec Éducation* n'est jamais inférieure ou supérieure à 10 % de ce qu'elle est dans la population en général.

Discussions avec des groupes cibles de femmes provenant des ménages les plus démunis

Des femmes, provenant des ménages ayant été identifiés dans l'exercice de classement du niveau de bien-être comme faisant partie du tiers le plus démunie de la communauté, ont été interrogées de façon plus approfondie. Des discussions séparées ont été réalisées avec des femmes démunies qui n'ont jamais adhéré au programme du *Crédit avec Éducation*, avec des femmes qui sont actuellement membres et avec des ex-membres. Les femmes de la majorité des groupes cibles estimaient que le programme est destiné aux femmes démunies. Les discussions ont révélé peu ou aucune évidence que les femmes démunies sont systématiquement exclues soit par des membres plus aisés soit par des représentants du programme. Cependant, plusieurs femmes démunies se sont exclues d'elles-mêmes et ont choisi de ne pas adhérer à cause de leur situation économique déjà précaire. Elles ont aussi évoqué l'absence d'expérience et ou moyen pour commencer une activité génératrice de revenus, la peur d'entacher leur réputation ou la confiance des autres en cas d'incapacité à rembourser, la tentation d'utiliser l'argent du prêt pour

satisfaire des besoins de consommation immédiats.

Les femmes démunies qui ont adhéré au *Crédit avec Éducation* ont parlé de la façon dont leur participation les a aidées à satisfaire non seulement les besoins essentiels de leur famille en nourriture, habillement et frais médicaux mais aussi la préparation pour le mariage de leurs enfants et l'acquisition d'équipements agricoles et de transport. Mais, elles ont aussi parlé de leurs difficultés à effectuer les remboursements et quelques unes ont décrit une réelle amélioration de leur statut économique. La contrainte des remboursements hebdomadaires est apparue comme un fardeau particulier pour les femmes. Les ménages relativement les plus démunis n'ont pas d'autre source de revenus, mis à part le revenu de l'activité du prêt, avec lesquels ils peuvent suffisamment faire face à leurs remboursements hebdomadaires du prêt. Pour la même raison, les membres les plus démunis sont particulièrement vulnérables si une maladie ou un décès survient dans leur famille.

Les entretiens avec des groupes cibles ont permis d'avoir un aperçu des types de services financiers, flexibles et annexes, que les caisses pourraient offrir pour mieux atteindre et garder les clientes les plus démunies, éprouvant une plus grande insécurité alimentaire ; par exemple : tester l'allongement de la période de prêt et réduire la fréquence des réunions et des remboursements. Idéalement, la fréquence des remboursements doit correspondre au cycle des revenus des femmes et à leur capacité à rembourser. La fréquence des remboursements doit aussi être établie en fonction des opportunités économiques disponibles dans les villages, telles que la fréquence et le dynamisme du marché.

Conclusion

Les membres du *Crédit avec Éducation* ont une diversité socioéconomique beaucoup plus importante qu'on devrait le croire. Si aucun mécanisme de sélection intentionnelle n'est utilisé, bien que le programme soit décrit comme étant pour « les plus démunies », l'analyse socioéconomique des membres a de fortes chances d'être relativement semblable à la distribution du bien-être de la communauté en général. Une sélection des sites du programme devient très importante. Sans sélection, il y a un besoin d'aller là où les démunis se trouvent en majorité. Les résultats font appel à la question si les ménages relativement les plus démunis formeront une plus grande portion de la clientèle si les Associations de Crédit opèrent dans des régions où la plupart de la population se trouve au dessus de la ligne de pauvreté. Ceci semblerait être surtout vrai si des sources alternatives de crédit formel pour les femmes sont limités.