

# FREEDOM FROM HUNGER

ARTICLE DE RECHERCHE

N° 7

*Étude de la portée  
de la pauvreté des programmes du  
Crédit Épargne avec Éducation de Kafo Jiginew et de Nyèsigiso*

Anastase Nteziyaremye et Barbara MKNelly

Mai 2001

## *Table des matières*

Résumé analytique .....	1
Introduction .....	5
1. Pauvreté des clients par produit financier : Enquête sur la satisfaction des besoins essentiels .....	9
2. Exercice de classement selon le niveau de bien-être : Sécurité alimentaire des membres actuels et des ex-membres du <i>Crédit Épargne avec Éducation</i> (CEE) .....	35
3. Opinions des femmes démunies : Contraintes et perspectives de l'adhésion et de la participation au programme du CEE .....	61
Bibliographie .....	81
Annexes .....	83

©2001 Freedom from Hunger

Le texte de ce manuel peut être reproduit en partie sous réserve de bien vouloir en indiquer le titre et les auteurs.

## *Mission de Freedom from Hunger*

Fondée en 1946, l'organisation Freedom from Hunger encourage «l'auto-assistance pour un monde affamé». Freedom from Hunger propose des solutions d'entraide innovatrices et durables pour lutter contre la faim chronique et l'extrême pauvreté. Avec nos partenaires locaux, nous apportons aux familles les ressources nécessaires pour qu'elles bâtissent un avenir de santé, espoir et dignité.

### *Photos*

Ellen Vor der Bruegge  
Maureen Forest  
Johannes Troost

*Freedom*  
from Hunger

1644 DA VINCI COURT  
DAVIS, CA 95617  
(530) 758-6200  
FAC-SIMILÉ (530) 758-6241  
programs@freefromhunger.org

# ÉTUDE DE LA PORTÉE DE LA PAUVRETÉ DES PROGRAMMES DU *CRÉDIT ÉPARGNE AVEC ÉDUCATION* DE KAFO JIGINEW ET DE NYÈSIGISO

ANASTASE NTEZIYAREMYE ET BARBARA MKNELLY

## RÉSUMÉ ANALYTIQUE

### Introduction

Depuis 1996, les réseaux de caisses de Kafo Jiginew et de Nyèsigiso ont ajouté le *Crédit Épargne avec Éducation* (CEE) aux produits et services qu'ils offrent à leurs clients. Pour les caisses, un des principaux attraits de la stratégie du CEE est sa capacité à mieux servir une clientèle plus démunie. Bien que le CEE n'emploie pas de mécanisme de sélection, il est estimé que des caractéristiques telles que le petit montant des prêts, la garantie mutuelle et les réunions régulières provoquent une auto-sélection des femmes les plus démunies. À l'aide d'animatrices équipées de mobyette, les caisses ont utilisé le CEE pour étendre leurs services aux communautés plus petites et plus éloignées.

L'objectif de cette étude est de déterminer si la stratégie du CEE augmente l'étendue de la portée des réseaux de caisses de Kafo Jiginew et de Nyèsigiso. Cette étude examine aussi les obstacles à l'adhésion qui peuvent décourager les personnes démunies d'adhérer. L'étude utilise 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 CEE atteint-il mieux les ménages les plus démunis que les autres produits financiers des caisses ? »

- ❖ Un exercice de classement selon le niveau de bien-être a été réalisé dans un certain nombre de communautés du CEE pour répondre à la question : « Quelle proportion des clientes du CEE proviennent des ménages les plus démunis par rapport aux ménages les plus aisés ? »
- ❖ Des discussions avec des groupes cibles ont été réalisées avec des membres et des non membres du CEE, 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 les plus démunis d'adhérer au CEE ? Pourquoi certaines femmes arrivent-elles à surmonter ces obstacles et à adhérer au CEE bien qu'elles proviennent des ménages les plus démunis ? »

### 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 CEE constituent la catégorie de clients relativement les plus démunis dans les deux réseaux de caisses. Cette méthode se base sur

les propres perceptions des personnes puisque les personnes elles-mêmes définissent ce qui est important pour elles.

Par exemple, certaines des conditions que le plus grand nombre de personnes interrogées ont identifiées comme étant des « besoins essentiels » que tout ménage devrait avoir sont les suivantes :

- ❖ Avoir tous les enfants qui ont terminé les séries de vaccination.
- ❖ Avoir du savon à la maison pour les bains ou pour laver les habits.
- ❖ Avoir assez de nourriture dans le ménage pour donner aux enfants quand ils disent qu'ils ont faim.
- ❖ Avoir les moyens d'honorer les cérémonies de mariage de ses enfants.

Comparaison des indices de pauvreté entre les catégories de clients :

#### Clientes du CEE par rapport aux membres réguliers des caisses

Le CEE augmente la portée de Nyèsigiso et de Kafo Jiginew vers une clientèle plus démunie, par rapport aux membres réguliers de leurs caisses.

#### Clientes du CEE par rapport aux clientes des autres produits financiers pour les femmes (AFCRED<sup>1</sup>)

Les clientes du CEE sont significativement plus démunies que les clientes de produits financiers tels que AFCRED qui attire une clientèle majoritairement urbaine. Des cinq produits financiers inclus dans l'échantillon de Nyèsigiso, les prêts individuels pour femmes de AFCRED ont le montant de prêt moyen le plus élevé et les ménages les plus aisés.

#### Clientes du CEE par rapport aux clients des produits financiers destinés aux agriculteurs (PACCEM<sup>2</sup> et CCA<sup>3</sup>)

Les clientes du CEE ne sont pas significativement plus démunies que les emprunteurs de produits financiers tels que PACCEM et CCA qui sont conçus pour les agriculteurs. En fait, dans le réseau de Kafo Jiginew, il semble y avoir une forte superposition entre les catégories de clients du CEE et de CCA. Dans cet échantillon aléatoire, 23 % des clientes du CEE proviennent de ménages dans lesquels un autre membre est client des prêts du coton CCA de Kafo Jiginew.

Les produits qui sont fournis dans les villages atteignent une clientèle plus démunie. Le fait d'étendre la diffusion des services des caisses au-delà des villes et des grands villages dans lesquels les succursales des caisses sont habituellement situées semble être plus important que les termes de prêt, ou même que le fait de prêter préférentiellement à des femmes, pour atteindre une clientèle plus démunie.

#### *Exercice de classement selon le niveau de bien-être*

Dans neuf communautés de programme du CEE, des informateurs locaux ont classé tous les ménages dans des groupes de bien-être. Quatre principales catégories ont été identifiées : la catégorie I des ménages qui connaissent une sécurité alimentaire ; la catégorie II des ménages qui sont vulnérables à l'insécurité alimentaire ; la catégorie III des ménages qui éprouvent une insécurité alimentaire périodique ; et la catégorie IV des ménages qui éprouvent une insécurité alimentaire chronique.

L'exercice de classement selon le niveau de bien-être montre que la majorité des ménages des clientes du CEE proviennent de la clientèle cible représentée par les catégories II à IV. En fait, les deux programmes atteignent même des femmes vivant dans des ménages classés comme étant les plus démunis et les plus indigents de la communauté.

<sup>1</sup> Accès des femmes au crédit

<sup>2</sup> Projet d'appui à la commercialisation des céréales au Mali

<sup>3</sup> Crédit de campagne or Crédit campagne coton

Un des résultats les plus surprenants de l'exercice de classement selon le niveau de bien-être est l'exactitude avec laquelle la répartition des niveaux de bien-être des membres du CEE 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 selon le niveau de bien-être montre qu'un échantillon représentatif des groupes socioéconomiques de la communauté participera au programme du CEE. La répartition du bien-être des clientes sera le reflet de la répartition du bien-être dans la communauté en général. Par exemple, un nombre plus important de ménages du CEE de Nyèsigiso, par rapport aux ménages de Kafo Jiginew, éprouvent une insécurité alimentaire chronique, en grande partie parce qu'un plus grand nombre de ménages des communautés de Nyèsigiso sont classés de cette manière.

Malgré les termes du programme, un certain nombre de femmes des ménages les plus aisés adhèrent au CEE. Par ailleurs, malgré leur extrême pauvreté, un nombre surprenant de femmes des ménages les plus démunis, éprouvant une insécurité alimentaire chronique, adhèrent aussi au CEE. Pour Kafo Jiginew, un biais est visible dans les adhésions au CEE 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 CEE 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 selon le niveau de bien-être comme faisant partie du tiers le plus démuné 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 CEE, avec des femmes qui sont actuellement membres et avec des ex-membres. Les discussions ont révélé peu ou aucune évidence que les femmes les plus démunies étaient systématiquement exclues soit par des membres plus riches soit par les représentants du programme.

Les femmes de la majorité des groupes cibles estiment que le programme est destiné aux femmes démunies. À plusieurs reprises, des femmes ont évoqué les présentations dans les communautés réalisées par les animatrices du CEE qui décrivent le programme comme étant destiné aux femmes démunies pour les sortir de la pauvreté.

Cependant, certaines femmes démunies se sont exclues d'elles-mêmes et ont choisi de ne pas adhérer à cause de leur situation économique déjà précaire. En fait, les femmes non membres ont évoqué trois fois plus la pauvreté de leur ménage que toute autre raison pour ne pas adhérer au programme. 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 tels que l'achat de nourriture et de vêtements, ainsi que d'autres responsabilités de travail, en particulier pendant l'hivernage.

Les femmes démunies qui adhèrent au programme ont parlé de la façon dont leur participation les avait aidées à satisfaire les besoins essentiels de leur famille en nourriture, vêtements, dépenses médicales et préparations pour le mariage des enfants. Certaines ont aussi décrit avoir pu acquérir du matériel agricole, apprendre de nouvelles pratiques sanitaires/commerciales et faire l'expérience d'une plus grande autosuffisance et respect. Mais, elles ont aussi parlé de leurs difficultés à

effectuer les remboursements et quelques unes ont décrit une réelle amélioration de leur statut économique. Les villages dans lesquels l'exercice de classement selon le niveau de bien-être a été réalisé ont tous des marchés locaux peu actifs. Le défi de convertir un prêt de fonds de roulement en une augmentation des revenus est plus important pour les femmes plus démunies qui, par rapport aux femmes plus aisées, ont moins tendance à posséder leur propre moyen de transport (mobylette, bicyclette, etc.) pour aller au marché et qui ont aussi moins de ressources propres pour investir dans leur activité d'entreprise. Les remboursements hebdomadaires sont aussi plus difficiles pour les ménages démunis parce qu'ils n'ont pas d'autre source de revenus avec laquelle ils peuvent rembourser les prêts du CEE. 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.

Le remboursement du prêt par les ménages démunis est peut-être mieux compris comme provenant des « épargnes futures » faisant partie de l'ensemble de leurs stratégies de production et de consommation au lieu de penser qu'il provient simplement des revenus de leur seule entreprise (Rutherford 1999). D'après cette perspective, le montant absolu du versement pour le remboursement est très

important et potentiellement limité.

Étant donné que la majorité des personnes démunies n'ont pas, ou peu, d'expérience pour mener une activité génératrice de revenus, les premières séances d'apprentissage doivent mettre l'accent sur le développement de l'entreprise afin d'améliorer leurs connaissances et confiance.

Des services d'épargne de bonne qualité peuvent attirer et aider les femmes démunies qui ont peur ou ne sont pas sûres de la manière d'utiliser un prêt de fonds de roulement.

La fréquence des réunions doit être réduite pendant l'hivernage, si ce n'est pas déjà le cas, et de nouvelles Associations de Crédit ne doivent pas être inaugurées pendant cette période. Les caisses permettent déjà aux femmes d'épargner sans emprunter si elles le souhaitent. De plus, d'autres produits de crédit ou des produits à plus long terme pourraient être proposés à cette période de l'année. Diverses études ont montré que les produits financiers dont les personnes extrêmement démunies ont besoin sont :

- ❖ Des services d'épargne de bonne qualité qui sont pratiques, disponibles et volontaires.
- ❖ Des prêts de consommation qui permettent aux ménages de maintenir une alimentation suffisante pendant le « saison de soudure » prévisible durant les pluies.
- ❖ Des prêts d'urgence ou des assurances pour aider les ménages démunis à survivre aux chocs économiques causés par une maladie ou un décès.

Des stratégies pour augmenter ces types de services financiers annexes, qui font déjà partie à divers degrés du programme du CEE, doivent être étudiées de façon plus approfondie.

## INTRODUCTION

### Contexte

Depuis 1996, les réseaux de caisses de Kafo Jiginew et de Nyèsigiso ont intégré le produit du *Crédit Épargne avec Éducation* (CEE) dans les opérations régulières de leurs caisses. Pour les caisses, un des principaux attraits de la stratégie du CEE est sa capacité à mieux atteindre les ménages les plus démunis avec leurs services. Alors que la stratégie n'emploie pas d'outil spécifique de ciblage de la pauvreté pour choisir les clients, des aspects de la méthodologie opérationnelle encouragent les personnes démunies à adhérer :

- ❖ Le CEE est offert aux femmes dans leur propre communauté et s'étend donc au-delà des villes et des grands villages dans lesquels les succursales des caisses sont situées.
- ❖ Les membres doivent créer des Associations de Crédit constituées de plusieurs groupes de solidarité.
- ❖ Le montant des prêts est inférieur à ce que les personnes plus aisées ont tendance à souhaiter — le montant de prêt maximal est de 50 \$US pour le premier prêt et de 300 \$US au maximum.
- ❖ Les membres des Associations de Crédit doivent se réunir périodiquement pour rembourser, ce qui peut aussi dissuader les personnes non démunies d'adhérer.

Il est espéré que ces caractéristiques du programme provoquent une auto-sélection des ménages les plus démunis pour adhérer au CEE. Cependant, cela ne signifie pas que les clientes du CEE sont exclusivement des personnes démunies. Étant donné que les programmes du CEE de Kafo Jiginew et de Nyèsigiso ne ciblent pas exclusivement les personnes les plus démunies, nous pouvons estimer que les membres sont une combinaison de personnes très démunies, démunies et aisées. Le personnel du programme et les responsables des caisses pensent que le programme du CEE atteint des ménages plus

démunis que leurs autres produits financiers (prêts individuels, prêts de AFCRED<sup>1</sup>), prêts de PACCEM<sup>2</sup> dans le cas de Nyèsigiso ; prêts réguliers des caisses, prêts des campagnes de coton dans le cas de Kafo Jiginew). Toutefois, jusqu'à maintenant, cette hypothèse n'a été confirmée par aucune preuve empirique.

### Objectifs

Cette étude a pour objectif de déterminer si la stratégie du CEE augmente l'étendue de la portée des deux réseaux de caisses maliens. Cette étude examine aussi les obstacles à l'adhésion qui peuvent décourager les personnes démunies d'adhérer au programme du CEE.

Plus spécifiquement, nous essayerons de répondre aux questions suivantes :

- ❖ Quelle est l'étendue de la portée des différents produits financiers des réseaux de caisses ?
- ❖ Dans les communautés de programme du CEE, quelle proportion de clientes du CEE proviennent des ménages les plus démunis par rapport aux ménages les plus aisés ?
- ❖ Quels obstacles empêchent les femmes des ménages les plus démunis d'adhérer au CEE ? Comment certaines femmes peuvent-elles surmonter ces obstacles et adhérer au CEE bien qu'elles proviennent des ménages les plus démunis ? À quels obstacles et contraintes les femmes démunies sont-elles confrontées lorsqu'elles participent au programme du CEE ?

En plus de répondre à ces questions, l'étude permettra :

- ❖ de savoir de quelle façon les personnes locales définissent la pauvreté et de quelle façon elles caractérisent les personnes démunies ;

---

<sup>1</sup> Accès des femmes au crédit

<sup>2</sup> Projet d'appui à la commercialisation des céréales au Mali

- ❖ d'élaborer et de tester deux outils d'évaluation de la pauvreté qui pourraient être utilisés facilement par d'autres praticiens et qui sont reproductibles partout ;
- ❖ de générer des informations opérationnelles pour mieux adapter les services financiers aux besoins des femmes provenant des ménages les plus démunis.

Des outils d'évaluation quantitatifs et qualitatifs ont été utilisés pour étudier ces questions :

- ❖ L'enquête sur la satisfaction des besoins essentiels a été réalisée pour déterminer quels produits financiers de Kafo Jiginew et de Nyèsigiso atteignent le plus grand nombre de personnes démunies. L'enquête sur la satisfaction des besoins essentiels est une approche relativement nouvelle qui ne comporte aucune définition prédéterminée de la pauvreté. À la place, les personnes interrogées définissent elles-mêmes la pauvreté au cours de l'entretien. Ensuite, les entretiens sont comparés en fonction d'une série d'indicateurs de pauvreté reconnus par la majorité des personnes interrogées comme étant des « besoins essentiels » que tous les ménages devraient avoir et qui ne devraient manquer à aucun ménage. Au total, 498 clients des divers produits financiers des deux réseaux ont été sélectionnés aléatoirement et interrogés.
- ❖ La méthode de classement selon le niveau de bien-être a été utilisée dans neuf communautés rurales des deux réseaux pour déterminer la proportion de clientes du CEE qui proviennent des ménages les plus démunis, par rapport aux ménages les plus aisés. Cette approche repose aussi sur la perception de la pauvreté par les personnes locales. Des informateurs locaux ont été invités à définir la pauvreté selon leurs propres termes. Puis, ils ont été invités à classer tous les ménages de la communauté selon leur statut de bien-être. À partir de leur classement, il a ensuite été

possible de déterminer la proportion de ménages démunis ayant un membre ou un ex-membre du CEE.

- ❖ Les discussions avec des groupes cibles ont été réalisées dans les mêmes neuf communautés pour étudier les obstacles qui peuvent empêcher les femmes des ménages les plus démunis d'adhérer au CEE ou d'utiliser ses services à leurs pleines capacités. Après que tous les ménages d'une communauté aient été classés selon leur niveau de bien-être, des discussions ont été réalisées avec un groupe cible constitué d'environ six femmes participant actuellement au programme du CEE et avec un autre groupe cible constitué de six femmes ne participant pas au programme. Ces femmes ont été choisies parmi les ménages considérés comme étant les plus démunis de la communauté. En discutant avec des participantes et des non participantes, il a été possible de connaître les points de vue des deux groupes, les femmes démunies qui n'ont pas pu adhérer au CEE et les femmes démunies qui ont pu surmonter les obstacles et adhérer au programme du CEE.

Le travail sur le terrain s'est déroulé fin février et début mars 2000 dans les deux réseaux de caisses. Deux équipes d'enquêteurs ont été recrutées et formées. L'équipe quantitative de neuf enquêteurs et leur superviseur était responsable de la réalisation de l'enquête sur la satisfaction des besoins essentiels. L'équipe qualitative, très petite puisque constituée de deux enquêteurs et de leur superviseur, était responsable de la réalisation de l'exercice de classement selon le niveau de bien-être et des discussions avec des groupes cibles. Le travail de préparation, portant sur l'échantillonnage et la formation des enquêteurs, a duré dix jours, alors que le recueil des données a duré quatre semaines, deux semaines dans chaque réseau. Les données ont été entrées simultanément lors du recueil des données.

Les résultats sont présentés dans trois sections correspondant à chacun des trois outils utilisés. Chaque section consiste en une courte présentation de la méthodologie, suivie par la présentation des résultats et une courte conclusion.



# 1. PAUVRETÉ DES CLIENTS PAR PRODUIT FINANCIER : ENQUÊTE SUR LA SATISFACTION DES BESOINS ESSENTIELS

La pauvreté peut être définie comme étant l'absence des produits de première nécessité. Une enquête pour mesurer la satisfaction des besoins essentiels des ménages a été réalisée afin de déterminer quels produits financiers offerts par Nyèsigiso et Kafo Jiginew arrivent le mieux à atteindre les personnes démunies. L'enquête a testé l'hypothèse que le programme du CEE augmente la portée des caisses vers une clientèle plus démunie.

Le chapitre commence par une description des divers produits financiers offerts par les deux réseaux de caisses. Ensuite, la méthodologie de l'enquête est décrite, suivie par un résumé des caractéristiques socioéconomiques de chaque « type » de clients et par une comparaison de leur niveau de pauvreté.

## Description des principaux produits et services financiers de Nyèsigiso et de Kafo Jiginew

Les deux réseaux de caisses offrent une gamme de services financiers. Les membres « réguliers » de leurs caisses ont tous un compte dans une caisse locale (Caisse d'épargne et de crédit ou CEC) et ils peuvent aussi choisir d'emprunter ou de ne pas emprunter. De plus, les deux réseaux de caisses se sont diversifiés avec des services financiers et des produits de prêt adaptés aux besoins particuliers de certains clients. Il n'a pas été possible de prendre un échantillon de la totalité des divers produits des caisses. L'enquête a plutôt été restreinte aux trois ou quatre produits qui sont les plus importants dans le portefeuille de prêts des caisses ou en terme de nombre de personnes concernées.

## Produits financiers offerts par le réseau Nyèsigiso

Le tableau 1.1 présente les caractéristiques des cinq produits financiers dans lesquels les clients de Nyèsigiso ont été échantillonnés. L'épargne et les prêts aux membres réguliers des caisses sont les principaux produits financiers proposés par les caisses du réseau Nyèsigiso. Le réseau a aussi conçu d'autres programmes pour répondre aux besoins spécifiques de certains groupes de clients. Ces programmes sont : Accès des femmes au crédit (AFCRED), le Projet d'appui à la commercialisation des céréales au Mali (PACCEM)<sup>1</sup> et le *Crédit Épargne avec Éducation (CEE)*<sup>2</sup>.

Le programme AFCRED a été créé pour augmenter l'accessibilité des femmes au crédit en offrant des services à des personnes et à des associations de femmes. Commencé en 1996, le programme AFCRED est graduellement transféré aux caisses. À terme, AFCRED cessera de fonctionner en tant que programme séparé et les prêts feront partie du service de prêts réguliers fournis par les CEC. Les prêts de AFCRED sont concentrés dans les zones urbaines et périurbaines. En juin, environ 1 600 personnes et 340 groupes ayant 1 400 membres recevaient des prêts du programme AFCRED.

Le crédit du programme PACCEM est un produit spécialement conçu pour les producteurs de céréales afin de leur permettre d'acheter des matières premières et de commercialiser leurs surplus de céréales.

<sup>1</sup> Mis en œuvre avec le soutien technique et financier de International Development of the Union of Agricultural Producers of Québec et de Développement international Desjardins (DID).

<sup>2</sup> Mis en œuvre avec le soutien technique et financier de Freedom from Hunger et de l'Agence américaine pour le développement international (USAID).

**Tableau 1.1 : Nyèsigiso : « Types » de clients inclus dans l'enquête sur la satisfaction des besoins essentiels**

Produit financier	Membres réguliers des caisses	Membres individuels de AFCRED	Membres de groupes de AFCRED	Membres de PACCEM	Membres d u programme du CEE
But/ clientèle cible	Services financiers de base offerts aux membres des caisses.	Produit spécialisé pour augmenter l'octroi de prêts aux femmes, principalement en milieu urbain.	Produit spécialisé pour augmenter l'octroi de prêts aux femmes, principalement en milieu urbain.	Produit spécialisé conçu pour les producteurs de céréales qui sont membres de l'organisation paysanne « Faso Jigi ».	Produit spécialisé pour augmenter l'octroi de prêts aux ménages les plus démunis et aux femmes, principalement en milieu rural. De l'éducation informelle sur la santé et l'entreprise est aussi offerte aux groupes.
Si groupe, taille moyenne	Non applicable.	Non applicable.	Associations de femmes de 5 à 10 personnes.	Association villageoise de 5 à 30 producteurs de céréales.	Caisse villageoise (CV) de 25 à 35 personnes regroupées en groupes de solidarité de 5 à 7 membres.
Conditions d'éligibilité	<ul style="list-style-type: none"> <li>Doit épargner pour être membre</li> <li>Pour emprunter, doit : <ol style="list-style-type: none"> <li>être membre depuis au moins quatre mois ;</li> <li>garder en dépôt 30 % du prêt jusqu'à son remboursement total ;</li> <li>apporter une preuve de garantie matérielle ou de garantie personnelle.</li> </ol> </li> </ul>	Pour emprunter, doit : <ol style="list-style-type: none"> <li>garder un compte personnel à la CEC et garder en dépôt 20 % du prêt jusqu'à son remboursement total ;</li> <li>apporter une garantie matérielle ;</li> <li>suivre les recommandations du conseiller de crédit ;</li> <li>utiliser le prêt tel que décrit.</li> </ol>	Pour emprunter, doit : <ol style="list-style-type: none"> <li>garder un compte de groupe à la CEC et garder en dépôt 10 % du prêt jusqu'à son remboursement total ;</li> <li>accepter de garantir mutuellement les prêts des membres du groupe ;</li> <li>participer aux réunions régulières, si nécessaire.</li> </ol>	Pour être membre, doit : <ol style="list-style-type: none"> <li>créer une organisation villageoise ;</li> <li>payer la cotisation d'adhésion (10 000 FCFA) et les frais annuels ;</li> <li>prévoir un surplus de céréales ;</li> <li>avoir accès à une structure de stockage.</li> </ol> Pour emprunter, doit : <ol style="list-style-type: none"> <li>payer 1 000 FCFA de frais ;</li> <li>ouvrir un compte à la CEC et garder en dépôt 10 % du prêt jusqu'à son remboursement total ;</li> <li>pas de garantie matérielle, juste un engagement à livrer la récolte.</li> </ol> Faso Jigi garde une garantie de 30 % des prêts accumulés.	Pour emprunter, doit : <ol style="list-style-type: none"> <li>être membre d'un groupe ;</li> <li>faire approuver le prêt par le groupe de solidarité et la CV ;</li> <li>au cours du cycle de prêt, réaliser des versements qui représentent 5 % du montant du prêt ;</li> <li>accepter de garantir mutuellement les prêts des membres du groupe ;</li> <li>accepter de participer aux réunions régulières de la CV ;</li> <li>accepter une possible garantie matérielle physique pour les prêts supérieurs à 150 000 FCFA (224 \$US).</li> </ol>
Termes de prêt	<ul style="list-style-type: none"> <li>Durée du prêt flexible (négociée).</li> <li>Prêt maximal de 500 000 FCFA.</li> <li>Intérêts annuels de 21 %.</li> <li>L'emprunteur vient à la CEC.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Durée du prêt : 1 an.</li> <li>Remboursements mensuels, trimestriels ou annuels.</li> <li>Prêt initial maximal de 50 000 FCFA.</li> <li>Intérêts annuels de 21 %.</li> <li>L'emprunteur vient à la CEC.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Durée du prêt : 1 an habituellement.</li> <li>Remboursements mensuels, trimestriels ou annuels.</li> <li>Prêt maximal de 500 000 FCFA par groupe.</li> <li>Intérêts annuels de 21 %.</li> <li>Les conseillers de crédit rendent visite aux groupes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les producteurs obtiennent 60 % du montant du prêt avant de semer et 40 % à la livraison des céréales.</li> <li>Intérêts annuels de 12,5 % basés sur les jours réels de prêt.</li> <li>Remboursement en une fois à la livraison des céréales.</li> <li>Les agents de terrain rendent visite aux groupes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Prêts de 16 semaines pour les deux premières années, peuvent ensuite augmenter à 24 semaines.</li> <li>Montant maximal du prêt initial de 25 000 FCFA (37 \$US) et plafond de prêt de 250 000 FCFA (373 \$US).</li> <li>Intérêts annuels fixes de 33 %.</li> <li>Remboursements en versements égaux hebdomadaires ou bihebdomadaires.</li> <li>L'agent de terrain ou l'animatrice rend régulièrement visite aux groupes dans les communautés.</li> </ul>
Termes d'épargne	Deux types d'épargne : <ol style="list-style-type: none"> <li>Pas de minimum requis, sans intérêt.</li> <li>Minimum de 50 000 FCFA avec intérêts ; le taux dépend du montant et de la période.</li> </ol>	« Épargne » obligatoire ou dépôt de 20 % du prêt — peut aussi épargner plus.	« Épargne » obligatoire ou dépôt de 10 % du prêt — peut aussi épargner plus.	« Épargne » obligatoire ou dépôt de 10 % du prêt — peut aussi épargner plus.	« Épargne » obligatoire ou dépôt de 5 % du prêt. Épargne volontaire encouragée, accès à la fin du cycle de prêt.

Tous les clients appartiennent à «Faso Jigi », une organisation paysanne recevant un soutien technique et financier du programme PACCEM. Faso Jigi commercialise les surplus de céréales de ses membres et garantit les prêts des membres auprès des CEC de Nyèsigiso. Les agriculteurs reçoivent 60 % du prêt au début de la saison pour leur permettre de couvrir les frais de production. Au moment où ils livrent leurs surplus de céréales, ils reçoivent les 40 % restant de leur prêt. Les agriculteurs peuvent recevoir de l'argent supplémentaire en fonction du prix auquel les céréales sont finalement vendues. Environ 1 700 membres reçoivent des prêts du programme PACCEM.

Le CEE offre aux femmes une combinaison de services de crédit, d'épargne et d'éducation portant sur la santé, l'amélioration de l'entreprise et la gestion du crédit. Nyèsigiso a adopté ce produit financier dans le cadre d'un partenariat avec Freedom from Hunger. Comme pour le projet AFCRED, le CEE sera à terme intégré dans les services financiers réguliers des caisses. Dans le cadre du CEE, les femmes créent des groupes de solidarité de cinq à sept personnes et les groupes de solidarité se regroupent ensuite pour former une Association de Crédit (Caisse villageoise). L'Association de Crédit est en charge de la gestion et du remboursement des prêts de ses membres. Les remboursements hebdomadaires ont lieu dans le village au même moment que les séances d'éducation animées par l'agent de terrain, ou animatrice. Des détails supplémentaires sur les termes et les conditions sont présentés dans le tableau 1.1. En juin 2000, le CEE atteignait plus de 17 000 femmes membres, regroupées en 816 Caisses villageoises, et ayant un prêt moyen de 42 000 FCFA (63 \$US).

### **Produits financiers offerts par le réseau Kafo Jiginew**

De son côté, le réseau de caisses de Kafo Jiginew a conçu une gamme de produits et de services pour répondre aux besoins spécifiques

de ses membres. La mobilisation de l'épargne rurale est une des raisons de l'existence du réseau Kafo Jiginew, c'est pourquoi nous avons choisi de nous intéresser dans cette étude uniquement aux membres des caisses qui sont des épargnants. En dehors des services d'épargne, les deux autres services importants sont les prêts du coton et le CEE (voir tableau 1.2). Les prêts du coton s'appellent le «Crédit de campagne or Crédit campagne coton» (CCA); ils représentent plus de 75 % du volume de prêt du réseau. Les prêts du coton sont octroyés aux membres réguliers de Kafo Jiginew pour leur permettre d'acheter des matières premières, d'embaucher de la main d'œuvre, de louer de l'équipement, etc., pendant la saison de culture du coton.

Le programme du CEE représente environ 10 % du volume total de prêt de Kafo Jiginew. Il est semblable au programme du CEE de Nyèsigiso, mis à part que le plafond de prêt maximal est inférieur (150 000 FCFA) et que le taux d'intérêt est de 3 % par mois (ou 36 % par an) pour les six premiers cycles de prêt et peut diminuer à 2 % par mois pour les cycles suivants. À Kafo Jiginew, les groupes d'emprunteuses du CEE s'appellent des Associations de Crédit plutôt que des Caisses villageoises. En juin 2000, le CEE atteignait plus de 16 000 femmes membres, regroupées en 733 Associations de Crédit, et ayant un prêt moyen de 29 000 FCFA (43 \$US).

L'enquête sur la satisfaction des besoins essentiels a été restreinte à ces trois produits parce qu'ils représentent les principaux services. Cependant, Kafo Jiginew offre d'autres produits tels que des prêts pour de l'équipement et des prêts à court terme qui, bien que peu nombreux, ont aussi un impact significatif sur certains ménages.

**Tableau 1.2 : Kafo Jiginew : « Types » de clients inclus dans l'enquête sur la satisfaction des besoins essentiels**

Produit financier	Membres réguliers des caisses	Membres de Crédit de campagne (CCA) (prêts pour les producteurs de coton)	Membres du programme du CEE
But/ clientèle cible	Services financiers de base offerts aux membres des caisses.	Produit spécialisé destiné aux producteurs de coton qui sont regroupés en associations villageoises pour faciliter la production et la commercialisation du coton.	Produit spécialisé pour augmenter l'octroi de prêts aux ménages les plus démunis et aux femmes, principalement en milieu rural. De l'éducation informelle sur la santé et l'entreprise est aussi offerte aux groupes.
Si groupe, taille moyenne	Non applicable.	La taille de l'association villageoise varie et peut être assez grande.	Association de Crédit (AC) de 25 à 35 personnes regroupées en groupes de solidarité de 5 à 7 membres.
Conditions d'éligibilité	<ul style="list-style-type: none"> <li>Doit épargner pour être membre.</li> <li>Pour emprunter, doit :               <ol style="list-style-type: none"> <li>être membre depuis au moins quatre mois ;</li> <li>garder en dépôt 30 % du prêt jusqu'à son remboursement total ;</li> <li>apporter une preuve de garantie matérielle ou de garantie personnelle.</li> </ol> </li> </ul>	Pour emprunter, doit : <ol style="list-style-type: none"> <li>être membre de la caisse depuis au moins six mois ;</li> <li>garder en dépôt 10 % du prêt pour les prêts inférieurs à 1 000 000 FCFA et 30 % pour les prêts supérieurs, jusqu'à remboursement total ;</li> <li>avoir une garantie matérielle ;</li> <li>avoir une garantie mutuelle de la section villageoise.</li> </ol>	Pour emprunter, doit : <ol style="list-style-type: none"> <li>être membre d'un groupe de solidarité d'une AC ;</li> <li>avoir l'approbation de prêt du groupe de solidarité et de l'AC ;</li> <li>au cours du cycle de prêt, réaliser des dépôts qui représentent 5 % du montant du prêt ;</li> <li>accepter de garantir mutuellement les prêts des membres du groupe ;</li> <li>accepter de participer aux réunions régulières de l'AC ;</li> </ol>
Termes de prêt	<ul style="list-style-type: none"> <li>Durée du prêt flexible (négociée).</li> <li>Prêt maximal ne peut pas excéder 10 % des dépôts totaux à la CEC.</li> <li>Intérêts annuels de 21 %.</li> <li>L'emprunteur vient à la CEC.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Durée de prêt correspond à la saison de coton.</li> <li>Prêts individuels peuvent être aussi élevés que 1 000 000 FCFA ou plus, mais ne peuvent pas excéder 10 % des dépôts totaux à la CEC.</li> <li>Intérêts : 2 % par mois ou 24 % par an.</li> <li>Remboursement unique après la vente de coton.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Prêts de 16 semaines pour les deux premières années, peuvent ensuite augmenter à 24 semaines.</li> <li>Montant maximal du prêt initial de 25 000 FCFA (37 \$US) et plafond de prêt de 150 000 FCFA (224 \$US). Intérêts de 3 % par mois pour les prêts de 16 semaines, ou de 36 % fixe. Peuvent diminuer à 2 % par mois, ou 24 % par an après deux ans.</li> <li>Remboursements en versements égaux hebdomadaires ou bihebdomadaires.</li> <li>L'animatrice rend régulièrement visite aux groupes dans les communautés.</li> </ul>
Termes d'épargne	Deux types d'épargne : <ol style="list-style-type: none"> <li>Dépôt sur site d'au moins 1 000 FCFA. Accès total. Intérêts de 3 % par an.</li> <li>Dépôt à terme d'au moins 12 mois Minimum 25 000 FCFA. Intérêts de 4 % par an.</li> </ol>	« Épargne » obligatoire ou dépôt de 10 à 30 % du prêt — peut aussi épargner plus.	Épargne obligatoire ou dépôt de 5 % du prêt. Épargne volontaire encouragée, accès à la fin du cycle de prêt.

## MÉTHODOLOGIE

Cette étude s'inspire de la méthodologie d'enquête sur la satisfaction des besoins essentiels décrite par Rick Davies et appliquée par ActionAid<sup>3</sup>. Plutôt que de définir la « pauvreté » ou les « besoins essentiels » à priori, il s'agit d'une approche dynamique dans laquelle les personnes interrogées déterminent elles-mêmes les indicateurs qui sont le reflet de la pauvreté. Le questionnaire est très simple ; il énumère une série de conditions — environ 30 — qui peuvent être considérées comme des besoins essentiels. Il est demandé à la personne interrogée de répondre aux deux questions suivantes pour chacun des indicateurs de besoin essentiel :

1. « Parmi les conditions que je vais vous lire, lesquelles considérez-vous être des besoins essentiels que tout ménage devrait avoir et ne devrait pas vivre sans ? »
2. « Quelles conditions de la liste suivante votre ménage a-t-il actuellement ? »

Uniquement les conditions ou indicateurs considérés comme étant des besoins essentiels par 50 % des personnes interrogées sont inclus dans l'indice de pauvreté (voir question 1). De cette manière, la méthodologie peut être considérée comme suivant une approche démocratique. Pour chaque condition, un coefficient de pondération est appliqué en fonction du pourcentage de personnes interrogées qui la considèrent comme étant un besoin essentiel. Si les personnes interrogées déclarent que leur ménage a cette condition, le coefficient de pondération est multiplié par « 1 ». Si leur ménage n'a pas cette condition, un « 0 » leur est assigné. La somme des scores de chaque condition est divisée par le score total maximal pour calculer l'indice de pauvreté. Si une personne interrogée a toutes

les conditions, son indice sera de 1 ; alors que si une personne interrogée n'a aucune des conditions, son indice sera de 0.

La liste des besoins essentiels a été réalisée en se basant sur une étude qualitative effectuée dans les réseaux de Nyèsigiso et de Kafo Jiginew quelques mois auparavant. Dans la première étape, des discussions avec des groupes d'hommes et de femmes ont été menées dans les villages de Banankoroni (Ségou) et de Konséguéla (Koutiala) avec pour objectif l'identification d'une liste préliminaire d'indicateurs potentiels. Les discussions commençaient en demandant aux participants de nommer les besoins essentiels que les ménages doivent satisfaire et sans lesquels les ménages ne peuvent pas vivre sans être considérés comme démunis. Pour chaque besoin identifié, il était demandé aux participants d'identifier un ou plusieurs indicateurs qui permettraient de distinguer un ménage démuné d'un ménage non démuné. Les discussions ont été animées de façon à ce que les participants répondent le plus précisément et le plus concrètement possible.

Dans la deuxième étape, la méthodologie a été testée sur quelques personnes identifiées comme étant « non démunies », « moyennes » ou « démunies ». Cette étape a permis de déterminer les indicateurs à garder sur la liste. Ayant commencé avec 43 indicateurs, la version finale du questionnaire ne comporte que 30 indicateurs. Trois indicateurs concernent la satisfaction des besoins nutritionnels, six concernent les besoins de production agricole, trois concernent les besoins de santé, deux concernent les besoins éducatifs, cinq concernent les besoins de logement, deux concernent les besoins d'habillement, deux concernent les besoins sociaux et sept concernent les besoins matériels. Comme suggéré par le protocole, la liste finale comporte des éléments que presque tout le monde considérerait comme des besoins essentiels et d'autres pour lesquels plus de désaccords sont possibles afin que la « liste [puisse] être vue comme un menu de

<sup>3</sup> Rick Davies (1997) : « Beyond Wealth Ranking: The Democratic Definition and Measurement of Poverty. » Une communication préparée pour l'atelier de travail d'ODI sur « Les indicateurs de la pauvreté. Signification opérationnelle » ayant eu lieu à Londres en octobre 1997.  
Rick Davies et William Smith (1998) : « The Basic Necessities Survey: *The Experience of ActionAid Vietnam*. » Hanoi, septembre 1998.

possibilités »<sup>4</sup>.

La liste a aussi été légèrement modifiée au cours de la formation de quatre jours et suite aux résultats du pré-test. Le pré-test a aussi souligné l'importance de relire les questions aussi souvent que possible pour que la personne interrogée garde à l'esprit le concept de « besoin essentiel ». Pour clarifier le concept de besoin essentiel, nous avons trouvé que la phrase « ... que tout ménage devrait avoir et ne devrait pas vivre sans » était essentielle.

En plus des besoins essentiels, l'enquête recueillait quelques informations supplémentaires sur les caractéristiques démographiques des personnes interrogées, sur leur ménage et leur communauté, ainsi que sur leur expérience avec le crédit.

### **Plan d'échantillonnage et taille des échantillons**

Au total, 498 clients de caisses ont participé à l'enquête. Ces personnes ont été divisées en cinq catégories de membres pour le réseau Nyèsigiso et en trois catégories pour le réseau Kafo Jiginew. Le processus d'échantillonnage a été réalisé en deux ou trois étapes selon que les personnes interrogées étaient des membres individuels ou des membres de groupes.

Le premier niveau de sélection a consisté à choisir les caisses pour l'enquête. Afin que les résultats puissent être comparés à ceux d'une autre enquête réalisée auprès de Nyèsigiso et de Kafo Jiginew, les caisses potentielles ont été limitées aux huit caisses participant à l'enquête d'entrée des nouveaux membres. Les caisses devaient aussi répondre aux critères suivants :

1. Avoir une gamme très variée de produits financiers.
2. Avoir des Associations de Crédit de différents âges (Associations de Crédit

dans leur première, deuxième ou troisième année).

Pour Nyèsigiso, une caisse urbaine (Médine) et une caisse rurale (Koyan Coura) ont été sélectionnées. Pour Kafo Jiginew, les caisses de Konséguéla et de Finzankoro ont été sélectionnées.

Dans chacune des quatre caisses sélectionnées, des membres individuels ont été choisis aléatoirement en utilisant les registres des caisses et une table des nombres aléatoires. Dans le cas des associations de membres, un tirage aléatoire du nombre requis d'associations de chaque catégorie a d'abord été réalisé. En fonction des registres des associations, une sélection aléatoire des membres été réalisée à chaque fois en utilisant une table des nombres aléatoires. Le tableau 1.3 présente le plan d'échantillonnage utilisé au niveau des caisses, par catégorie de membres.

### **Collecte des données**

Une équipe de neuf enquêteurs et d'un superviseur ont réalisé l'enquête pendant quatre semaines en février et mars 2000. Les entretiens avec les membres faisant partie d'associations (membres du programme du CEE, membres des associations de femmes de AFCRED, membres du programme PACCEM) ont été réalisés aux lieux de réunion habituels de ces associations. Les entretiens avec les membres individuels ont été réalisés à leur domicile.

---

<sup>4</sup> Voir remarque 3 plus haut.

**Tableau 1.3 : Plan d'échantillonnage au niveau des caisses, par catégorie de membres**

<b>Produits financiers</b>	<b>Plan d'échantillonnage</b>	<b>Nombre</b>
<b>Réseau Nyèsigiso : Médine — CEC urbaine ; Koyan Coura — CEC rurale</b>		<b>286</b>
Membres individuels épargnants et emprunteurs	Au niveau de chaque CEC : <ul style="list-style-type: none"> <li>• À partir d'une liste disponible de membres actifs de chaque caisse, tirage aléatoire sans remplacement de 18 épargnants et de 18 emprunteurs (soit 36 membres réguliers de la CEC de Médine et 36 de la CEC de Koyan Coura)</li> </ul>	72
Membres individuels de AFCRED	Au niveau de chaque CEC : <ul style="list-style-type: none"> <li>• À partir d'une liste de membres actifs de AFCRED, tirage aléatoire sans remplacement de 18 membres de Médine et de 18 membres de Koyan Coura (soit 36 membres de AFCRED)</li> </ul>	36
Membres de groupes de AFCRED	Au niveau de chaque CEC : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Une liste des associations de femmes actives de AFCRED.</li> <li>• Tirage aléatoire de sept associations de Médine et de cinq de Koyan Coura.</li> <li>• Tirage aléatoire sans remplacement de cinq membres dans chacune des associations sélectionnées.</li> </ul>	70
Membres individuels de PACCEM	Au niveau de chaque CEC : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sélection de deux associations villageoises (deux de Médine et deux de Koyan Coura, dont une nouvelle et une ancienne).</li> <li>• Tirage aléatoire de neuf membres dans chacune des associations villageoises sélectionnées.</li> </ul>	36
Membres du programme du CEE	Au niveau de chaque CEC : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Trois listes d'Associations de Crédit dans leur première, deuxième ou troisième année.</li> <li>• Tirage aléatoire de trois Associations de Crédit dans chacune des trois catégories d'âge (cinq de Médine et quatre de Koyan Coura).</li> <li>• Tirage aléatoire de huit membres actifs dans chacune des Associations de Crédit sélectionnées.</li> </ul>	72
<b>Réseau Kafo Jiginew : caisse de Konséguéla ; caisse de Finzankoro</b>		<b>212</b>
Membres individuels épargnants	Au niveau de chaque caisse : <ul style="list-style-type: none"> <li>• À partir du registre informatique des membres, tirage aléatoire sans remplacement de 36 épargnants.</li> </ul>	70
Membres individuels qui reçoivent des prêts du coton	Au niveau de chaque caisse : <ul style="list-style-type: none"> <li>• À partir du registre informatique des membres recevant des prêts du coton, tirage aléatoire sans remplacement de 36 emprunteurs.</li> </ul>	70
Membres du programme du CEE	Pour les deux caisses : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Trois listes d'Associations de Crédit dans leur première, deuxième ou troisième année.</li> <li>• Tirage aléatoire de trois Associations de Crédit dans chacune des trois catégories d'âge (six de Konséguéla et trois de Finzankoro)</li> <li>• Tirage aléatoire de huit membres actifs dans chacune des Associations de Crédit sélectionnées.</li> </ul>	72
<b>Total pour les deux réseaux</b>		<b>498</b>

## **CARACTÉRISTIQUES DES MEMBRES ET DE LEURS EXPÉRIENCES AVEC DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES PAR PRODUIT FINANCIER**

Pour les divers groupes de clients sélectionnés pour l'enquête, cette section présente les caractéristiques socioéconomiques des personnes, des ménages et des communautés (voir tableau 1.4). Cette section présente ensuite l'expérience des membres avec leur caisse et leur programme de crédit.

### **Caractéristiques socioéconomiques des groupes de clients**

#### *Lieu de résidence*

Comme décrit dans le chapitre sur la méthodologie, les clients ont été sélectionnés aléatoirement dans les registres de quatre caisses différentes. Les deux caisses du réseau de Kafo Jiginew sont situées en milieu rural, la plupart des clients échantillonnés ont donc été classés comme vivant dans des communautés rurales. Pour Nyèsigiso, une des caisses est située dans une ville ou une zone urbaine, alors que la seconde est située dans une communauté rurale. Par conséquent, les clients de Nyèsigiso inclus dans l'enquête sur la satisfaction des besoins essentiels proviennent à la fois de communautés urbaines et rurales, 64 et 33 %, respectivement.

Parmi les divers produits financiers offerts par les caisses de Nyèsigiso, un biais lié au lieu de résidence est évident. Les membres réguliers des caisses, ainsi que les membres individuels et les membres de groupes de AFCRED, ont bien plus tendance à provenir de communautés urbaines que les clients du *Crédit avec Éducation* et de PACCEM. Étant donné que PACCEM est un produit pour les producteurs de céréales, il n'est pas surprenant que tous les clients échantillonnés vivent dans des communautés rurales. Il est intéressant de remarquer que 100 % des membres de groupes de AFCRED, 97 % des emprunteuses individuelles de AFCRED et 83 % des membres réguliers des caisses de Nyèsigiso

vivent dans des communautés urbaines, par rapport à seulement 33 % des membres du programme du CEE. En fait, les deux caisses ont utilisé spécifiquement les services du CEE et la mobilité de leurs animatrices pour étendre leur portée vers des communautés environnantes plus petites et rurales. Pour Nyèsigiso, les clientes du CEE ont significativement plus tendance à vivre dans des communautés rurales que les clients réguliers des caisses ( $p < 0,05$ ).

### **Caractéristiques socioéconomiques des catégories de clients**

Les informations sur les caractéristiques individuelles des clients (portant sur leur sexe, leur âge, leur niveau d'instruction et leur statut marital) ont été comparées pour chaque produit financier inclus dans l'enquête sur la satisfaction des besoins essentiels.

#### **1. Sexe**

Les produits financiers du programme AFCRED et du CEE sont spécifiquement destinés aux femmes, donc 100 % des personnes échantillonnées pour représenter ces groupes de clients sont des femmes. Parmi les produits financiers destinés aux agriculteurs, 100 % des emprunteurs de PACCEM de Nyèsigiso sont des hommes alors que seulement 77 % des clients échantillonnés pour représenter les prêts du coton CCA de Kafo Jiginew sont des hommes. Une minorité de presque un quart (23 %) des emprunteurs du coton échantillonnés sont des femmes. L'adhésion aux caisses est certes ouverte aux femmes comme aux hommes. Cependant, dans l'échantillon aléatoire, les femmes sont sous représentées parmi les membres réguliers des deux réseaux de caisses ; les femmes ne représentent que 26 % des membres réguliers de Nyèsigiso et 29 % de ceux de Kafo Jiginew. Les critères d'éligibilité standards pour adhérer aux caisses semblent mieux convenir aux hommes qu'aux femmes.

## 2. Âge

L'âge moyen des clients échantillonnés est de 42 ans pour les deux réseaux, avec peu de différences entre les produits financiers. Pour Nyèsigiso, le programme du CEE semble avoir une meilleure portée vers les femmes plus âgées que les produits de AFCRED étant donné que 13 % des clientes du CEE ont plus de 60 ans, par rapport à seulement 1 et 3 % des clientes des prêts de groupe et individuels de AFCRED, respectivement. Les programmes du CEE des deux réseaux de caisses ont aussi significativement plus de membres jeunes (moins de 30 ans) que les autres produits financiers. En résumé, le programme du CEE de Nyèsigiso semble avoir une plus grande gamme d'âge parmi ses clientes alors que le programme du CEE de Kafo Jiginew a une clientèle plus jeune que celles de ses autres produits financiers.

## 3. Niveau d'instruction

Alphabétisation. Le taux d'alphabétisation des différents groupes de clients est très différent selon le sexe et la provenance rurale ou urbaine des clients. En général, le taux d'alphabétisation des clients de Kafo Jiginew (23 %) est inférieur à celui des clients de Nyèsigiso (39 %). Mais, dans les deux réseaux de caisses, les clientes du CEE ont significativement moins tendance à être alphabétisées que les clients réguliers des caisses ( $p < 0,05$ ). Seulement 38 % des membres du CEE de Nyèsigiso sont alphabétisés, par rapport à 81 % des membres réguliers des caisses et seulement 4 % des membres du CEE de Kafo Jiginew sont alphabétisés, par rapport à 34 % des membres réguliers des caisses. Parmi les autres produits spécialement destinés aux femmes, 56 % des emprunteuses individuelles de AFCRED et 23 % des emprunteuses de groupes de AFCRED sont alphabétisées par rapport à seulement 11 % des clientes du CEE. Ce pourcentage de membres alphabétisés du CEE est significativement différent du pourcentage

de femmes alphabétisées parmi les emprunteuses individuelles de AFCRED ( $p < 0,05$ ), mais pas du pourcentage de femmes alphabétisées parmi les emprunteuses de groupes de AFCRED. Étant donné que le niveau d'instruction et le statut socioéconomique sont souvent liés, le programme AFCRED — et en particulier la ligne de crédit individuel — semble atteindre des femmes relativement plus aisées que celles atteintes par le CEE. La relation entre le milieu rural et le faible taux d'alphabétisation est aussi assez évidente puisque seulement 28 % des clients de PACCEM sont alphabétisés, bien que ce groupe ne soit constitué que d'hommes. L'absence de services d'éducation en milieu rural affecte défavorablement aussi bien les ménages aisés que les ménages plus démunies.

Instruction officielle. Les membres réguliers de Nyèsigiso ont été en moyenne sept années à l'école, ce qui est significativement supérieur à une année pour les clientes du CEE ( $p < 0,05$ ). Aucune différence n'est visible dans l'échantillon des caisses de Kafo Jiginew.

## 4. Statut marital

Quelques différences sont visibles dans le statut marital des divers groupes de clients. Pour Nyèsigiso, les membres réguliers des caisses ont plus tendance que tout autre groupe à ne pas être mariés (19 %), mais cette différence n'est pas significative. Pour Kafo Jiginew, les clientes du CEE ont plus tendance que tout autre groupe à ne pas être mariées (8 %), mais cette différence n'est pas non plus significative.

**Tableau 1.4 : Caractéristiques des individus, ménages et communautés par groupe de clients**

	Nyèsigiso						Kafo Jiginew				Total des deux réseaux (n = 498)
	Membres réguliers des caisses (n = 72)	Membres individuels de AFCRED (n = 36)	Membres de groupes de AFCRED (n = 36)	Membres de PACCEM (n = 36)	Membres du programme du CEE (n = 72)	Tout Nyèsigiso (n = 286)	Membres des caisses (épargnants) (n = 70)	Emprunteurs individuels de CCA (n = 70)	Membres du programme du CEE (n = 72)	Tout Kafo Jiginew (n = 212)	
<b>Lieu de résidence</b>											
<b>Pourcentage vivant dans une communauté urbaine</b>	83	97	100	0	33*	66	1	0	0	0	38
<b>Pourcentage vivant dans une communauté rurale</b>	17	3	0	100	67*	34	99	100	100	100	62
<b>Caractéristiques individuelles</b>											
Pourcentage d'hommes	74	0	0	100	0	31	71	77	0	49	39
Pourcentage de femmes	26	100	100	0	100	69	29	23	100	51	61
Âge moyen (en années)	40	44	38	45	45	42	45	43	39	42	42
60 ans et plus (%)	4	3	1	11	13	6	16	7	7	10	8
40-59 ans (%)	50	75	38	56	49	51	43	56	39	46	49
30-39 ans (%)	29	17	45	33	24	31	31	27	31	30	30
Moins de 30 ans (%)	17	6	16		13*	12	10	10	24*	15	13
Pourcentage sachant lire et écrire	81	56	23	28	11*	39	34	32	4*	23	32
Nombre moyen d'années à l'école	7	6	2	1	1*		1	2	1	1	2
Pourcentage de monogames	54	43	46	58	40	48	40	37	43	40	44
Pourcentage de polygames	26	43	41	42	49	40	57	60	49	55	46
Pourcentage de célibataires/veuf(ve)s	19	14	13	0-	11	13	3	3	8	5	9
<b>Caractéristiques des ménages</b>											
Nombre de membres	12	14	12	17	13	13	20	19	17	19	16
Nombre de membres sachant lire et écrire	4	5	2	1	1*	3	1	1	1	1	2
Années d'écoles de la plupart des membres	10	11	8	3	5*	8	5	4	3	4	6
Nombre d'adultes économiquement actifs	4	4	4	8	6*	5	8	7	7	8	6
Ratio membres totaux/adultes actifs	1,9	1,9	2,1	1,9	1,8	1,9	2,1	2,2	2,1	2,1	2,0
Pourcentage gagnant un salaire	54	58	27	-	19*	33	6	9	6	7	22
Pourcentage recevant des fonds envoyés	32	42	16	14	26	26	13	11	17	14	20
<b>Caractéristiques des communautés</b>											
Pourcentage qui vivent dans une communauté ayant l'électricité	89	94	94	22	46*	72	3	1	3	2	42
Pourcentage qui vivent dans une communauté ayant l'eau potable	85	92	100	17	67*	76	93	83	100	92	83
Pourcentage qui vivent dans une communauté ayant une école primaire complète	89	97	100	28	34*	71	34	40	38	37	57
Pourcentage qui vivent dans une communauté sans service de santé	33	29	36	83	71*	49	39	29	33	33	42

\*Différence statistiquement significative pour les clients du CEE par rapport aux clients d'autres produits de Nyèsigiso (ou de Kafo Jiginew) en utilisant le test t pour les moyennes ou le test chi-carré.

## Caractéristiques des ménages

Des informations sur les ménages ont aussi été recueillies pour chaque client. Dans le cadre de l'enquête, un ménage est défini comme étant les personnes qui partagent régulièrement le même repas, ainsi que les autres ressources économiques.

### 1. Taille

Les ménages des clients de Nyèsigiso sont plus petits que les ménages des clients de Kafo Jiginew — 13 membres en moyenne, par rapport à 19 membres, respectivement. Cette différence est probablement liée à la nature plus rurale de l'échantillon de clients de Kafo Jiginew. Peu de différences sont visibles entre les catégories de clients en ce qui concerne la taille des ménages, bien que les ménages des clientes du CEE de Nyèsigiso aient significativement plus d'adultes actifs que ceux des membres réguliers des caisses ( $p < 0,05$ ).

### 2. Sécurité économique

Pour Nyèsigiso, les ménages des clientes du CEE ont une sécurité économique inférieure à celle des ménages des membres réguliers des caisses et des emprunteuses individuelles de AFCRED. Les ménages des membres du CEE ont significativement moins de membres alphabétisés (seulement un par rapport à quatre ou cinq pour les ménages des membres réguliers et des emprunteuses individuelles de AFCRED) et ont un niveau d'instruction significativement inférieur (le nombre d'année à l'école de la plupart des membres) ( $p < 0,05$ ). Les ménages des membres du CEE ont aussi significativement moins tendance à avoir un membre qui gagne un salaire ( $p < 0,05$ ). Bien qu'ils aient moins tendance à recevoir des fonds envoyés, cette différence n'est pas significative. Pour les mêmes variables, aucune différence significative n'est visible pour les ménages du CEE de Kafo Jiginew par rapport aux ménages des clients des autres produits financiers.

## Accès aux infrastructures et services sociaux de base

La disponibilité des infrastructures sociales de base dans une communauté procure une indication des possibilités offertes aux ménages pour avoir de meilleures conditions de vie. Si les services publics sont absents d'une communauté, tous les ménages de cette communauté vont en souffrir, qu'ils soient aisés ou démunis. Sans surprise, les produits financiers tels que le CEE et PACCEM, qui ont une plus grande portée dans les communautés rurales, ont des clients ayant moins accès aux infrastructures et services sociaux (voir tableau 1.4).

Pour les caisses de Nyèsigiso, les clientes du CEE, par rapport aux membres réguliers des caisses et aux emprunteuses individuelles de AFCRED, ont significativement plus tendance à vivre dans une communauté :

- ❖ sans électricité ;
- ❖ sans eau potable ;
- ❖ sans école primaire ;
- ❖ sans service de santé.

Par rapport aux emprunteuses de groupes de AFCRED, les clientes du CEE ont significativement plus tendance ( $p < 0,05$ ) à vivre dans des communautés n'ayant pas l'électricité et de service de santé.

Étant donné que tous les clients de Kafo Jiginew échantillonnés proviennent de communautés rurales, aucune différence significative n'est visible entre les trois types de produits financiers pour ce qui est de l'accès à des infrastructures et services sociaux. Dans la totalité de l'échantillon de Kafo Jiginew, seulement 2 % des clients ont accès à l'électricité et un tiers vivent dans une communauté sans service de santé. Par contre, l'accès à de l'eau potable est supérieur pour les communautés de Kafo Jiginew que pour les clients ruraux de Nyèsigiso puisque seulement 17 % des emprunteurs de PACCEM ont l'eau potable, par rapport à 100 % des emprunteurs du coton.

En résumé, les caractéristiques socioéconomiques de base des différents échantillons de clients confirme l'hypothèse que — en particulier pour le réseau de caisses de Nyèsigiso — le programme du CEE atteint une clientèle de femmes plus démunies que les membres réguliers des caisses. Pour les deux réseaux, le taux d'alphabétisation des clientes du CEE de l'échantillon est significativement inférieur à celui des membres réguliers des caisses, qui ont aussi plus tendance à être des hommes ( $p < 0,05$ ). Pour Nyèsigiso, les membres du CEE proviennent aussi de ménages ayant un niveau d'instruction inférieur, comportant moins de personnes gagnant un salaire et vivant dans des communautés ayant significativement moins d'infrastructures sociales (électricité, eau potable, école et centre de santé) que les membres réguliers des caisses. Cependant, la plupart de ces différences semblent être attribuables à la nature plus rurale des clientes du CEE par rapport aux membres réguliers des caisses ou aux emprunteuses de AFCRED. Les ménages des clients de PACCEM, qui sont même plus ruraux, ont un niveau d'instruction, des personnes gagnant un salaire et un accès à des infrastructures et des services sociaux semblables ou inférieurs à ceux des ménages des clientes du CEE.

### **Expérience des membres avec les produits financiers des caisses**

En moyenne, les personnes échantillonnées sont clients depuis trois à quatre ans (voir tableaux 1.5 et 1.6). La durée de participation est un peu plus courte pour les membres de Nyèsigiso (34 mois) que pour les membres de Kafo Jiginew (49 mois). Le programme du CEE des deux réseaux peut être considéré comme un des produits financiers les plus récents (31 mois pour Nyèsigiso et 33 mois pour Kafo Jiginew), tout comme le programme PACCEM dont les membres ont 25 mois d'expérience dans le programme.

Presque toutes les personnes interrogées ont déclaré avoir reçu au moins un prêt de leur caisse ou programme. Cependant, parmi les membres réguliers de Nyèsigiso et les épargnants de Kafo Jiginew, seulement 64 et 74 %, respectivement, ont reçu des prêts. Quelques membres ont reçu un deuxième type de prêt (14 %), mais rarement un troisième type (1 %). Les montants moyens des prêts par produit sont présentés dans les tableaux 1.5 et 1.6<sup>5</sup>.

---

<sup>5</sup> Si un client échantillonné pour représenter une certaine ligne de produit déclare recevoir aussi un prêt d'une autre ligne de produit, ces informations sont incluses dans les moyennes.

**Tableau 1.5 : Montant de prêt moyen — Nyèsigiso**

	Nyèsigiso					
	Membres réguliers des caisses (n = 72)	Membres individuels de AFCRED (n = 36)	Membres de groupes de AFCRED (n = 36)	Membres de PACCEM (n = 36)	Membres du programme du CEE (n = 72)	Tout Nyèsigiso (n = 286)
Durée en tant que membre (mois)	36	41	35	25	31	34
A pris au moins un prêt de la caisse (%)	64	100	100	100	100	91
Montant moyen de prêt (\$)	390	538	214	333	120	290

**Tableau 1.6 : Montant moyen de prêt — Kafo Jiginew**

	Kafo Jiginew			
	Membres des caisses (épargnants) (n = 70)	Emprunteurs individuels de CCA (n = 70)	Membres du programme du CEE (n = 72)	Tout Kafo Jiginew (n = 212)
Durée en tant que membre (mois)	61	53	33	49
A pris au moins un prêt de la caisse (%)	74	100	99	91
Montant moyen de prêt (\$)	76	98	39	71

L'enquête a aussi essayé de déterminer si les clients échantillonnés ou les autres membres de leur ménage ont accès à d'autres produits financiers des caisses. Il a été intéressant d'apprendre que :

- ❖ 24 % des membres de groupes de AFCRED et 8 % des membres individuels de AFCRED ont déjà demandé des prêts du CEE ;
- ❖ 3 % des clientes du programme du CEE de Nyèsigiso ont demandé des prêts individuels de AFCRED ;
- ❖ 15 % des clientes du programme du CEE de Kafo Jiginew ont déjà souscrit des prêts du coton et 6 % ont souscrit des prêts à court terme (un des produits financiers qui n'a pas été présenté dans l'enquête sur la satisfaction des besoins essentiels).

En ce qui concerne les autres membres des ménages qui ont aussi accès à des services financiers des caisses :

- ❖ Quarante et un pour cent des clients de Nyèsigiso et 58 % des clients de Kafo Jiginew vivent dans des ménages dans

lesquels au moins un autre membre a accès à des services financiers des caisses. Une majorité de ces clients (79 % et 84 % à Nyèsigiso et Kafo Jiginew, respectivement) reçoivent un prêt de la caisse.

- ❖ Parmi les clientes du CEE de Nyèsigiso, 38 % vivent dans des ménages où au moins une autre personne est membre d'une caisse et 1 % vit avec une emprunteuse individuelle de AFCRED. Pour les mêmes clientes du CEE, 33 % vivent dans des ménages où au moins une autre femme participe au programme du CEE.
- ❖ Parmi les clientes du CEE de Kafo Jiginew, 57 % vivent dans des ménages où au moins une autre personne est membre d'une caisse et 23 % vivent avec un emprunteur de CCA. Pour les mêmes clientes du CEE, 36 % vivent dans des ménages où au moins une autre femme participe au programme du CEE.

## RÉSULTATS DE L'APPROCHE DE LA SATISFACTION DES BESOINS ESSENTIELS

Cette section compare les niveaux de pauvreté des clients des divers produits financiers des caisses. Les conditions ou éléments identifiés par les clients comme étant des « besoins essentiels » sont présentés. Étant donné que les besoins essentiels sont différents selon le lieu de résidence des clients, des indices de pauvreté séparés ont été calculés pour les clients de Nyèsigiso et de Kafo Jiginew. Enfin, le « bien-être » relatif des groupes de clients est comparé en fonction des conditions et des biens habituellement utilisés pour évaluer le statut socioéconomique, mais qui n'ont pas été

considérés comme étant des « besoins essentiels » par les clients des caisses.

### Conditions ou éléments identifiés par les clients comme étant des besoins essentiels

Des 30 indicateurs possibles contenus dans la liste, seulement 15 d'entre eux ont été identifiés par 50 % des clients des milieux urbains et ruraux comme étant des besoins essentiels que chaque ménage devrait avoir. Le tableau 1.7 présente les résultats par lieu de résidence pour vérifier si la pauvreté est perçue de la même façon ou différemment par les personnes vivant en milieu urbain ou rural. S'il existe une différence de perception, des indices de pauvreté doivent être calculés en fonction du lieu de résidence.

**Tableau 1.7 : « Besoins essentiels » en milieu urbain et rural (identifiés par plus de 50 % des clients)**

Quinze indicateurs	Milieu rural	Milieu urbain	Total
Nombre de personnes interrogées	308	190	498
Avoir tous les enfants qui ont terminé la totalité des séries de <b>vaccination</b>	96%	98%	97%
Avoir du <b>savon</b> à la maison pour les bains ou pour laver les habits	94%	99%	96%
Avoir <b>assez de nourriture</b> dans le ménage pour donner aux enfants quand ils disent qu'ils ont faim	96%	91%	94%
Avoir les <b>moyens</b> d'honorer les cérémonies de <b>mariage de ses enfants</b>	94%	86%	91%
Avoir au moins <b>trois repas par jour</b> toute l'année	90%	92%	90%
Avoir des <b>latrines</b>	83%	100%	90%
Avoir de l'argent pour payer les <b>frais médicaux</b> et pour acheter des médicaments	91%	87%	89%
Avoir de l'argent pour payer les <b>frais scolaires</b> et acheter des uniformes	81%	93%	86%
Avoir un repas avec de la <b>viande</b> ou du <b>poisson</b> au moins une fois par semaine	80%	84%	81%
Avoir de bonnes <b>chaussures</b> pour tous les enfants du ménage	76%	84%	79%
Avoir des <b>bassines</b> ou des <b>seaux</b> en métal	83%	72%	79%
<b>Produire suffisamment de céréales</b> pour ne pas avoir besoin d'en acheter	83%	62%	75%
Avoir tous les enfants du ménage qui ont terminé ou qui sont à l' <b>école primaire</b>	68%	86%	75%
Avoir un ou plusieurs <b>amis</b> qui peuvent aider financièrement en cas d'urgence	77%	72%	75%
Avoir un nouvel <b>ensemble d'habits</b> pour les fêtes	71%	72%	72%

**Tableau 1.8 : Besoins essentiels identifiés en milieu rural ou un milieu urbain seulement**

	Milieu rural	Milieu urbain	Total
Nombre de clients	308	190	498
Avoir une bicyclette en bon état	<b>83%</b>	45%	69%
Avoir au moins une charrette avec un animal de trait	<b>76%</b>	46%	65%
Avoir au moins une charrue et quatre bœufs pour labourer	<b>71%</b>	40%	59%
Avoir au moins un motoculteur et un semoir (uniquement pour Kafo Jiginew)	<b>77%</b>	-	77%
Avoir accès à de l'eau potable	46%	<b>69%</b>	55%

Le classement des facteurs donne des indications sur les priorités des personnes et sur leur conception des besoins essentiels. La condition que le plus grand nombre de personnes ont identifiée comme étant un besoin essentiel est celle d'avoir des enfants dans le ménage qui ont terminé les séries de vaccination (97 %), suivie par le besoin d'avoir du savon dans la maison pour les baigns et laver les habits (96 %). Ces deux indicateurs sanitaires et d'hygiène personnelle ont été considérés comme étant des besoins essentiels par légèrement plus de personnes que le fait d'avoir de la nourriture à donner aux enfants quand ils disent qu'ils ont faim (94 %). De même, le fait d'avoir les moyens d'honorer les cérémonies de mariage de ses enfants est considéré comme étant un besoin essentiel par plus de personnes que le fait d'avoir au moins trois repas par jour. Produire assez de céréales pour ne pas avoir à en acheter est un indicateur conçu pour le milieu rural. Le fait que plus de la moitié des personnes vivant en milieu urbain identifie ce facteur reflète le lien étroit entre le milieu urbain et rural et le fait que de nombreuses personnes vivant en milieu rural ont toujours des exploitations agricoles.

Certains facteurs ont été identifiés comme étant des besoins essentiels en milieu urbain ou rural, mais pas dans les deux milieux (voir tableau 1.8). Une majorité de personnes vivant en milieu urbain ne pensent pas que des conditions telles que celles d'avoir une charrue et au moins quatre bœufs, d'avoir une charrette et un animal de trait ou d'avoir une bicyclette, doivent être considérées comme des besoins

essentiels. Un autre indicateur agricole, avoir un motoculteur et un semoir, a été inclus dans les enquêtes avec les clients de Kafo Jiginew mais pas dans celles avec les clients de Nyèsigiso. (Lors des discussions de groupe qualitatives pour identifier les besoins essentiels potentiels, le motoculteur a seulement été mentionné dans la région de Kafo Jiginew où la production de coton est prédominante.) Un seul facteur a été identifié comme étant un besoin essentiel en milieu urbain mais pas en milieu rural. L'accès à de l'eau potable n'a pas été considéré comme indispensable en milieu rural. Dans l'enquête, avoir de l'eau potable signifie avoir une pompe, un robinet ou un puits (couvert et entretenu), qui ne sont pas des équipements disponibles dans les communautés rurales. Dix indicateurs inclus dans l'enquête n'ont pas été considérés comme étant des besoins essentiels par plus de 50 % des personnes interrogées et n'ont donc pas été inclus dans l'indice de pauvreté (tableau 1.9). Il s'agit de la plupart des indicateurs inclus dans l'enquête portant sur les biens matériels — un lit avec un matelas, une radio, une mobylette, une voiture, un grenier qui peut être fumigé. La majorité des personnes interrogées n'ont pas non plus mentionné des indicateurs relatifs au logement tels que ceux consistant à avoir un toit et des murs en matériaux durables, de l'électricité. Dans une certaine mesure, ces indicateurs peuvent être considérés comme des indicateurs de richesse relative que seulement des ménages plus aisés considéreraient comme étant des besoins essentiels.

**Tableau 1.9 : Indicateurs de richesse relative**

	Milieu rural	Milieu urbain	Total
Nombre de clients	308	190	498
Avoir un <b>grenier moderne</b> (qui peut être fumigé)	45%	31%	39%
Avoir une <b>radio</b>	34%	43%	37%
Avoir une <b>mobylette</b> ou une <b>motocyclette</b>	36%	39%	37%
Avoir au moins dix têtes de <b>bétail</b>	29%	18%	25%
Avoir une maison dont le <b>toit</b> est construit en matériaux durables	19%	24%	21%
Avoir une <b>plantation de fruits</b> (uniquement pour Kafo Jiginew)	19%	-	19%
Avoir un <b>lit avec un matelas</b>	5%	24%	12%
Avoir une maison dont les <b>murs</b> sont en matériaux durables	3%	19%	9%
Avoir l' <b>électricité</b> dans la maison	4%	16%	9%
Avoir une <b>voiture</b> ou une <b>camionnette</b>	2%	11%	5%

### Satisfaction des besoins essentiels des ménages des clients

Le tableau 1.10 présente le pourcentage de clients déclarant que leur ménage a ou peut remplir les conditions de la liste. Les résultats sont présentés par catégorie de membres et par réseau pour mettre en évidence les différences entre les divers produits financiers.

Les éléments suivants se dégagent des résultats :

1. **Besoins nutritionnels** (mesurés par le fait d'avoir trois repas par jour, d'avoir au moins un repas avec de la viande ou du poisson par semaine et d'avoir assez de nourriture tout au long de l'année) sont en général très bien satisfaits dans toutes les catégories de membres (entre 92 et 96 % des ménages de Nyèsigiso et entre 87 et 93 % des ménages de Kafo Jiginew). Pour Nyèsigiso, il n'existe aucune différence significative entre les catégories de membres. Par contre, pour Kafo Jiginew, les membres du programme du CEE ont un niveau de satisfaction des besoins nutritionnels significativement inférieur à celui des épargnants en terme de nombre de repas par jour et de consommation de viande ou de poisson ( $p < 0,05$ ).
2. En ce qui concerne les **besoins de santé**, il est intéressant de remarquer que toutes les séries de vaccination sont terminées dans 97 % des ménages de Nyèsigiso et dans 93 % des ménages de Kafo Jiginew. Par ailleurs, du savon pour les baigns ou pour laver les habits est toujours disponible dans 94 % des ménages interrogés. Cependant, moins de ménages ont les moyens de payer les frais médicaux et d'acheter des médicaments à chaque fois qu'un membre de leur ménage est malade : 55 % pour Kafo Jiginew et 64 % pour Nyèsigiso. Des différences entre les membres du CEE et les autres membres peuvent être seulement vues pour Nyèsigiso en ce qui concerne l'argent pour les frais médicaux. À cause de leurs ressources financières limitées, une portion significativement inférieure de membres du CEE ont de l'argent pour satisfaire leurs frais médicaux, par rapport aux membres réguliers des caisses et aux emprunteuses de AFCRED ( $p < 0,05$ ). De plus, le savon est significativement moins disponible pour les membres du CEE que pour les membres individuels de AFCRED ( $p < 0,05$ ). Par ailleurs, le fort taux de vaccination dans toutes les catégories résulte probablement du fait que le service est gratuit.

**Tableau 1.10 : Satisfaction des besoins essentiels (pourcentage de personnes interrogées pour lesquelles le besoin est satisfait au niveau du ménage)**

Indicateur	Nyèsigiso Network						Kafo Jiginew Network				Deux réseaux combinés (n = 498)
	Membres réguliers des caisses (n = 72)	Membres individuels de AFCRED (n = 36)	Membres de groupes de AFCRED (n = 36)	Membres de PACCEM (n = 36)	Membres du programme du CEE (n = 72)	Tout Nyèsigiso (n = 286)	Membres des caisses (épargnants) (n = 70)	Emprunteurs individuels de CCA (n = 70)	Membres du programme du CEE (n = 72)	Tout Kafo Jiginew (n = 212)	
<b>Satisfaction des besoins nutritionnels et de santé</b>											
Trois repas par jour toute l'année	97	100	97	97	<b>93</b>	96	96	87	<b>78*</b>	87	92
Repas avec viande/poisson une fois par semaine	99	100	100	94	<b>96</b>	98	99	93	<b>85*</b>	92	95
Assez de nourriture quand les enfants disent qu'ils ont faim	93	97	91	86	<b>93</b>	92	100	94	<b>86*</b>	93	93
Argent pour les traitements médicaux	65	75	76	59	<b>49*</b>	64	61	50	<b>53</b>	55	60
Savon	94	100	97	94	<b>85*</b>	93	96	90	<b>96</b>	94	94
Vaccination	97	100	100	91	<b>97</b>	97	96	90	<b>94</b>	93	96
<b>Satisfaction des besoins éducatifs</b>											
Tous les enfants ont terminé ou sont à l'école primaire	90	97	76	56	<b>53*</b>	74	65	63	<b>58</b>	62	69
Argent pour l'école	85	94	85	61	<b>59*</b>	77	80	68	<b>63</b>	70	74
<b>Satisfaction des besoins de logement</b>											
Toit durable	56	69	53	8	<b>21*</b>	42	57	53	<b>46</b>	52	46
Murs durables	40	50	20	6	<b>8*</b>	24	9	7	<b>3</b>	6	17
Eau potable	76	83	73	17	<b>39*</b>	59	48	50	<b>58</b>	52	56
Latrines	99	97	96	100	<b>100</b>	98	84	79	<b>72</b>	78	90
Électricité	64	64	37		<b>25*</b>	40	1	1		1	23
<b>Satisfaction des besoins d'habillement</b>											
Ensemble de nouveaux habits pour les fêtes	83	97	96	91	<b>85</b>	89	76	66	<b>74</b>	72	82
Chaussures pour les enfants	90	97	96	92	<b>90</b>	93	86	81	<b>83</b>	83	89
<b>Satisfaction des besoins sociaux</b>											
Moyens pour le mariage des enfants	74	77	80	93	<b>77</b>	79	85	83	<b>85</b>	84	81
Amis pour aider	70	65	57	60	<b>47</b>	59	62	67	<b>57</b>	62	60
<b>Satisfaction des besoins matériels</b>											
Lit avec matelas	72	92	70	20	<b>36*</b>	59	9	14	<b>8</b>	10	38
Radio	97	94	86	94	<b>75*</b>	88	90	80	<b>78</b>	83	86
Bicyclette	72	74	61	86	<b>63*</b>	69	93	96	<b>90</b>	93	79
Mobylette ou motocyclette	71	81	70	56	<b>39*</b>	62	69	50	<b>56</b>	58	60
Voiture ou camionnette	14	19	9		<b>0*</b>	8	1	0			5
Grenier « moderne »	17	6	6	36	<b>39*</b>	20	11	14	<b>19</b>	15	18
Seaux en métal	92	94	87	94	<b>90</b>	91	97	93	<b>83*</b>	91	91
<b>Satisfaction des besoins de production agricole (PLUS APPROPRIÉ POUR LES PRODUITS RURAUX — PACCEM et tous les produits de KAFO JIGINEW)</b>											
Cultiver assez de céréales pour ne pas avoir à en acheter	43	44	49	53	<b>51</b>	48	84	72	<b>75</b>	77	60
Au moins une charrue et quatre bœufs	21	25	24	50	<b>26*</b>	27	67	56	<b>58</b>	60	41
Au moins une charrette et un animal	51	61	50	86	<b>65*</b>	60	90	83	<b>75</b>	82	70
Au moins dix têtes de bétail	11	11	9	20	<b>20</b>	14	51	30	<b>32*</b>	38	24
Plantation de fruits							22	24	<b>22</b>	23	23
Motoculteur							80	77	<b>74</b>	77	77

\* Le test chi-carré montre une différence significative ( $p < 0,05$ ) entre le pourcentage des membres du *Crédit avec Éducation* et au moins une autre catégorie de membres des caisses.

3. En ce qui concerne le niveau de satisfaction des **besoins éducatifs**, les résultats montrent qu'environ trois quart des membres de Nyèsigiso envoient tous leurs enfants à l'école, par rapport à 62 % des clients de Kafo Jiginew. Par ailleurs, 77 % des clients de Nyèsigiso, par rapport à 70 % des clients de Kafo Jiginew, ont assez d'argent pour payer les frais scolaires, les fournitures et les uniformes pour l'école. Il n'existe aucune différence significative entre les membres de Kafo Jiginew. Parmi les membres de Nyèsigiso, les membres du CEE et les membres de PACCEM ont des niveaux de satisfaction clairement inférieurs à ceux des membres des trois autres catégories. Ces mêmes catégories de membres ont moins accès aux infrastructures scolaires étant donné leur concentration dans les communautés rurales plutôt que dans les communautés urbaines. Les enfants des clientes du CEE ont significativement moins tendance que ceux des membres réguliers des caisses et des emprunteuses individuelles de AFCRED à aller à l'école primaire ( $p < 0,05$ ). Les clientes du CEE ont aussi significativement moins tendance que les deux types d'emprunteuses de AFCRED et que les membres réguliers des caisses à avoir de l'argent pour les dépenses scolaires ( $p < 0,05$ ).
4. Il est surprenant de voir la faible proportion de clients pour lesquels les divers indicateurs relatifs aux **besoins de logement** sont satisfaits. Pour les deux réseaux combinés, plus de la moitié des ménages ont des maisons dont le toit et les murs sont construits en matériaux non durables et qui n'ont pas l'électricité. De plus, seulement 56 % des ménages ont accès à de l'eau potable. Pour Nyèsigiso, le pourcentage de membres de PACCEM et de membres du CEE qui vivent dans des maisons ayant un toit construit avec des matériaux durables est seulement de 8 et 21 %, respectivement, alors qu'il est

supérieur à 50 % pour les membres des trois autres catégories. Le pourcentage pour les membres du CEE serait même inférieur si uniquement les membres vivant en milieu rural étaient pris en compte. Ces mauvaises conditions de logement peuvent avoir d'importantes conséquences sur l'état de bien-être de la population. Par exemple, lors de la collecte des données, la totalité des villages des environs de la caisse de Konséguéla (Koutiala) avaient été détruits et abandonnés après les pluies torrentielles de l'année précédente. Les clientes du CEE du réseau de Nyèsigiso ont significativement moins tendance à avoir un toit en matériaux durables et de l'eau potable que les membres réguliers des caisses et les deux types d'emprunteuses de AFCRED ( $p < 0,05$ ). Elles ont aussi significativement moins tendance à avoir des murs en matériaux durables et de l'électricité que les emprunteuses de AFCRED et les membres réguliers des caisses ( $p < 0,05$ ).

5. En général, les **besoins d'habillement** sont bien satisfaits pour les membres de Nyèsigiso et de Kafo Jiginew. De plus, les résultats montrent qu'il n'existe aucune différence significative entre les catégories de membres. Les personnes plus ou moins aisées font leur possible pour acheter à leurs enfants de nouveaux vêtements, y compris de nouvelles chaussures, pour au moins les fêtes de Tabaski ou de Ramadan. C'est plutôt la valeur des vêtements et des chaussures qui varie selon le niveau de bien-être. La formulation de la question ne permettait pas de détecter ces différences.
6. En ce qui concerne la satisfaction des **besoins sociaux**, les résultats montrent que 81 % des ménages des deux réseaux combinés ont les moyens d'honorer les cérémonies de mariage de leurs enfants qui veulent se marier. De plus, 60 % des personnes interrogées ont au moins un ami qui peut les aider financièrement ou matériellement en cas d'extrême nécessité.

L'analyse statistique montre une similarité entre les catégories de membres pour ces deux indicateurs, probablement à cause de la façon dont ces deux indicateurs ont été formulés. Comme pour les vêtements, ce qui varie entre les catégories de bien-être est la valeur de la dot, la quantité de noix de kola données aux parents de la mariée ou la valeur des différents cadeaux de mariage.

7. Pour ce qui est des **besoins matériels**, il convient de remarquer que le niveau de satisfaction est assez variable d'un indicateur à l'autre. Pour les deux réseaux combinés, trois des sept indicateurs sont satisfaits à 80 % ou plus (bicyclette, radio, bassines/seaux en métal) alors que les trois autres sont seulement satisfaits à moins de 40 % (lit avec matelas, grenier « moderne », voiture/camionnette). Un seul indicateur (bassines/seaux en métal) différencie les membres de Kafo Jiginew : un plus faible nombre de membres du CEE possèdent ce bien par rapport aux épargnants ( $p < 0,05$ ). Par contre, les membres du CEE de Nyèsigiso ont significativement moins tendance que les membres réguliers des caisses et les deux types d'emprunteuses de AFCRED à avoir un lit avec un matelas ou une mobylette/motocyclette ( $p < 0,05$ ). Ils ont aussi moins tendance que les membres réguliers des caisses et les emprunteuses de AFCRED à posséder une radio ( $p < 0,05$ ). Le seul bien que les membres du CEE et les emprunteurs de PACCEM ont plus tendance à posséder est un grenier moderne, illustrant leur plus grande concentration en milieu rural ( $p < 0,05$ ).
8. Le niveau de satisfaction des **besoins de production agricole** varie entre les réseaux. Sans surprise, les taux de satisfaction sont supérieurs pour les ménages de Kafo Jiginew, où les membres interrogés proviennent uniquement du milieu rural, que pour les membres de Nyèsigiso, où la majorité des personnes

interrogées proviennent du milieu urbain. En fait, pour les catégories de membres de Nyèsigiso, il est uniquement judicieux de considérer la satisfaction de ces indicateurs pour les emprunteurs de PACCEM puisqu'il s'agit de la seule catégorie de membres provenant totalement de communautés rurales. Pour Kafo Jiginew, seulement un indicateur sur six, à savoir le nombre de têtes de bétail, est significativement différent entre les membres. La moitié des membres réguliers des caisses ont déclaré que leur ménage a un troupeau de dix têtes ou plus, alors que la proportion est de presque un tiers pour les ménages des emprunteurs de prêts du coton et les membres du programme du CEE ( $p < 0,05$ )

Cette analyse nous permet d'évaluer le niveau de satisfaction des besoins par catégorie de membres et nous permet d'avoir une idée des indicateurs qui semblent les plus adaptés pour différencier les membres en fonction de leur niveau de bien-être. Ces indicateurs sont habituellement ceux qui montrent une plus grande différence lors du test chi-carré. Cette analyse montre aussi l'importance de la formulation des questions pour mettre en évidence les différences. Par exemple, les indicateurs ayant rapport aux vêtements et à la satisfaction des besoins sociaux doivent être formulés différemment à l'avenir afin de pouvoir bien cerner les caractéristiques spécifiques à chaque catégorie de bien-être.

#### **Indice de pauvreté basé sur la satisfaction des besoins essentiels, par catégorie de clients**

Selon la méthodologie d'évaluation des besoins essentiels, un indice de pauvreté est calculé pour chaque personne interrogée en fonction du fait qu'elle possède ou non les conditions ou éléments considérés comme étant des besoins essentiels. Le degré de consensus entre toutes les personnes interrogées pour estimer si une condition ou élément est réellement un besoin essentiel

devient le facteur pondérateur de chaque élément. Si un ménage a tous les besoins essentiels, son indice de pauvreté est égal à « 1 », qui est utilisé pour représenter le seuil de pauvreté. Les ménages auxquels il manque un ou plusieurs besoins essentiels sont définis comme étant situés sous le seuil de pauvreté (Davies et Smith, 1998).

### *Indice de pauvreté pour le réseau de caisses de Nyèsigiso*

Étant donné que les membres de Nyèsigiso inclus dans l'enquête vivent en milieu urbain et rural, l'indice de pauvreté appliqué à ce réseau est uniquement basé sur les indicateurs identifiés comme étant des besoins essentiels par 50 % des personnes rurales et urbaines interrogées. Les coefficients de pondération de chacun de ces indicateurs sont les pourcentages de membres de Nyèsigiso qui estiment que ces indicateurs méritent d'être considérés comme des besoins essentiels. Bien qu'elle ait été identifiée dans les deux milieux, la condition relative à la production de céréales a été exclue de l'indice de pauvreté parce qu'elle a été jugée comme étant trop étroitement liée au milieu rural. Finalement, quatorze indicateurs ont été sélectionnés pour calculer l'indice de pauvreté dans le réseau de Nyèsigiso :

- ❖ Avoir tous les enfants qui ont terminé la totalité des séries de **vaccination**
- ❖ Avoir du **savon** à la maison pour les bains et pour laver les habits
- ❖ Avoir **assez de nourriture** dans le ménage pour donner aux enfants quand ils disent qu'ils ont faim
- ❖ Avoir les **moyens** d'honorer les cérémonies de **mariage de ses enfants**
- ❖ Avoir au moins **trois repas par jour** toute l'année
- ❖ Avoir des **latrines**
- ❖ Avoir de l'argent pour payer les **frais médicaux** et pour acheter des médicaments
- ❖ Avoir de l'argent pour payer les **frais scolaires** et pour acheter des uniformes

- ❖ Avoir un repas avec de la **viande** et du **poisson** au moins une fois par semaine
- ❖ Avoir de bonnes **chaussures** pour tous les enfants du ménage
- ❖ Avoir des **bassines** ou des **seaux** en métal
- ❖ Avoir tous les enfants du ménage qui **vont à l'école**
- ❖ Avoir un ou plusieurs **amis** qui peuvent aider
- ❖ Avoir un nouvel **ensemble de vêtements** pour les fêtes

Le tableau 1.11 présente l'indice de pauvreté du réseau Nyèsigiso par catégorie de membres et par lieu de résidence. Le classement des catégories de clients selon leur indice de pauvreté (des plus pauvres aux plus aisés) est le suivant :

Membres du programme du CEE  
Membres de PACCEM  
Membres réguliers des caisses  
Membres de groupes de AFCRED  
Membres individuels de AFCRED

En moyenne, les membres du CEE ont un indice de pauvreté de 0,78 qui est significativement inférieur aux indices de pauvreté des trois autres catégories de membres de Nyèsigiso (les membres individuels de AFCRED, les membres de groupes de AFCRED et les membres réguliers des caisses) ( $p < 0,01$ ). Par contre, le niveau de pauvreté des membres de PACCEM est comparable et non significativement différent de celui des membres du CEE. Les membres de groupes de AFCRED et les membres réguliers des caisses ont des indices de pauvreté moyens très semblables (0,85 et 0,87 respectivement). La catégorie de clients les « plus aisés » — les emprunteuses individuelles de AFCRED — est la seule catégorie de clients ayant un indice moyen dans les quatre-vingt-dix. De plus, le pourcentage de ménages qui arrivent à satisfaire tous les besoins essentiels est de 14 % et de 18 % pour les membres de PACCEM et les membres du CEE, respectivement. Ce chiffre est environ un tiers du pourcentage de ménages des autres

catégories de clients classés au-dessus du seuil de pauvreté (indice = 1). Parmi tous les clients de Nyèsigiso échantillonnés, le ménage ayant l'indice de pauvreté le plus faible (0,31) est celui d'un membre du CEE.

Le tableau 1.11 nous permet aussi de voir la différence entre les niveaux de vie des milieux ruraux et urbains. Le niveau de satisfaction des besoins essentiels des clients vivant en milieu rural est de 78 %, alors qu'il est de 87 % pour les clients vivant en milieu urbain, une différence de 9 points. Cette différence est statistiquement significative ( $p < 0,01$  avec le test t). Pour le programme du CEE, il est possible de constater que les femmes rurales sont plus pauvres que les femmes urbaines. Ce tableau nous permet aussi de réaliser dans quelle mesure les membres du CEE proviennent de ménages plus démunis (indice de 0,73) que ceux des membres de PACCEM (indice de 0,81).

La figure 1.1 présente les informations sur l'indice de pauvreté d'une manière légèrement différente, selon la répartition des indices dans les catégories de clients. Comme décrit ci-dessus, il est estimé que le seuil de pauvreté, ou ligne de séparation entre ceux qui sont « pauvres » et « non pauvres », correspond à un indice de « 1 », indiquant que tous les besoins essentiels sont satisfaits. Les ménages situés sous le seuil de pauvreté peuvent être classés en différentes catégories de pauvreté. Les ménages ayant un indice de pauvreté inférieur à 0,25 sont classés comme étant « indigents », ceux ayant un indice de 0,25 à 0,74 de « modérément pauvres » et ceux ayant un indice de 0,75 à 0,99 de « pauvres à la limite ». Ainsi, selon la répartition de la pauvreté dans les catégories de membres, les membres du CEE constituent le groupe de clients les plus pauvres de Nyèsigiso.

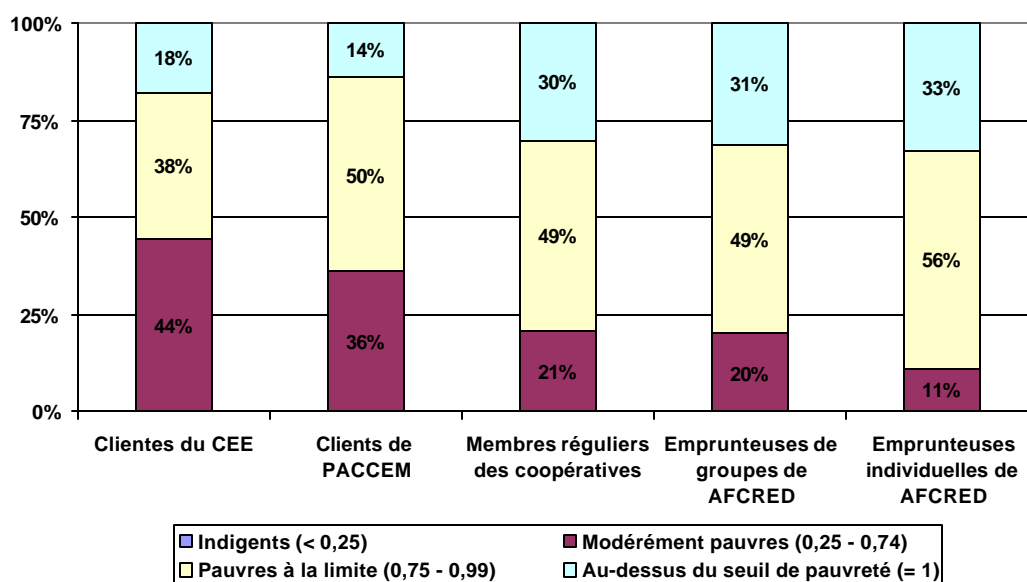
**Tableau 1.11 : Indice de pauvreté basé sur la satisfaction des besoins essentiels par catégorie de clients — réseau de caisses de Nyèsigiso**

Catégorie de membres – Nyèsigiso	Nombre de membres interrogés	Indice selon le lieu de résidence		Indice* pour la totalité du réseau	Indice le plus faible	Pourcentage au-dessus du seuil de pauvreté (indice = 1)
		Rural	Urbain			
Membres du programme du CEE	72	0,73	0,88	<b>0,78</b>	0,31	18 %
Membres de PACCEM	36	0,81	–	<b>0,81</b>	0,51	14 %
Membres réguliers des caisses	72	0,90**	0,85	<b>0,86</b>	0,43	30 %
Membres de groupes de AFCRED	70	–	0,87	<b>0,87</b>	0,35	31 %
Membres individuels de AFCRED	36	–	0,90	<b>0,90</b>	0,58	33 %
Réseau Nyèsigiso	286	0,78	0,87	<b>0,84</b>	0,31	25 %

\* Le test t de Student montre une différence fortement significative ( $p < 0,01$ ) entre les membres du CEE et les membres réguliers des caisses, entre les membres du CEE et les membres individuels de AFCRED et entre les membres du CEE et les membres de groupes de AFCRED ; mais aucune différence significative entre les membres du CEE et les membres de PACCEM. De plus, ces résultats montrent une différence significative entre les membres de PACCEM et les membres de groupes de AFCRED, ainsi qu'entre les membres de PACCEM et les membres individuels de AFCRED ; mais aucune différence entre les membres de PACCEM et les membres réguliers des caisses. Il n'existe aucune différence significative entre les membres réguliers des caisses, les membres individuels et les membres de groupes de AFCRED.

\*\* Très peu d'observations (11 cas).

Figure 1.1 : Répartition de la pauvreté par catégorie de membres - Nyèsigiso



**Indice de pauvreté basé sur la satisfaction des besoins essentiels en milieu rural — le réseau de caisses de Kafo Jiginew**

L'indice de pauvreté basé sur la satisfaction des besoins essentiels pour les membres de Kafo Jiginew comporte les mêmes quatorze indicateurs qui ont été utilisés pour Nyèsigiso, plus cinq indicateurs supplémentaires que seulement les résidents en milieu rural ont considérés comme étant des besoins essentiels. Cette liste plus longue de 19 conditions ou éléments est justifiée étant donné que presque tous les membres de Kafo Jiginew qui ont été interrogés vivent en milieu rural. Les cinq indicateurs supplémentaires sont les suivants :

- ❖ Avoir une **bicyclette** en bon état
- ❖ Avoir au moins **une charrette avec un animal de trait**
- ❖ Avoir au moins **une charrue et quatre bœufs** pour labourer
- ❖ **Produire suffisamment de céréales**
- ❖ Avoir au moins **un motoculteur** et un semoir

Le tableau 1.12 présente les indices de pauvreté par catégorie de membres de Kafo Jiginew. Comme pour Nyèsigiso, les membres du programme du CEE de Kafo Jiginew sont, en moyenne, la catégorie de clients les plus

pauvres. Le classement des catégories de clients selon leur indice de pauvreté (des plus pauvres aux plus aisés) est le suivant :

- Membres du programme du CEE
- Emprunteurs de CCA
- Membres réguliers des caisses (épargnants uniquement)

En moyenne, les membres du CEE ont un indice de pauvreté de 0,75. Par ailleurs, la différence d'indice qui sépare les membres du CEE de la catégorie la plus aisée (les épargnants avec un indice de 0,84) est de 9 points. Cette différence est statistiquement significative ( $p < 0,05$ ). Bien que l'indice des emprunteurs de prêts du coton (0,78) les situe au-dessus des membres du CEE, leur niveau de bien-être n'est pas significativement différent. Le test t montre une différence significative entre les emprunteurs de CCA et les épargnants ( $p < 0,05$ ). Selon l'indice de pauvreté moyen, les membres réguliers des caisses qui ne sont qu'épargnants proviennent de ménages plus aisés que les membres du CEE et les emprunteurs de CCA.

**Tableau 1.12 : Indice de pauvreté basé sur la satisfaction des besoins essentiels par catégorie de clients — réseau de caisses de Kafo Jiginew**

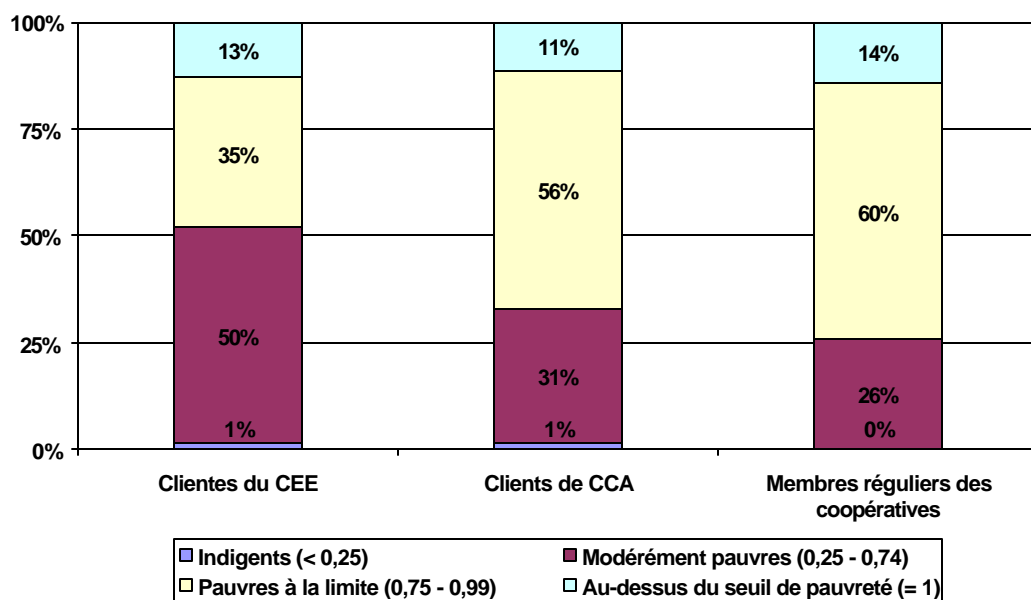
Catégorie de membres – Kafo Jiginew	Nombre de membres interrogés	Indice* pour Kafo Jiginew	Indice le plus faible	Pourcentage au-dessus du seuil de pauvreté (indice = 1)
Membres du programme du CEE	72	0,75	0,18	13 %
Emprunteurs de CCA	70	0,78	0,23	4 %
Membres épargnants	70	0,84	0,38	11 %
Réseau Kafo Jiginew	212	0,79	0,18	9 %

\* Les résultats du test t de Student montrent une différence fortement significative ( $p < 0,01$ ) entre les membres du CEE et les épargnants et entre les emprunteurs de CCA et les épargnants ; mais aucune différence significative entre les membres du CEE et les emprunteurs de CCA.

Parmi tous les clients de Kafo Jiginew échantillonnés, le ménage ayant l'indice de pauvreté le plus faible (0,18) est celui d'un membre du CEE. Cependant, le pourcentage de ménages qui arrivent à satisfaire tous les besoins essentiels est de 13 et 11 %, respectivement, pour les membres du CEE et les membres des caisses, alors que seulement 4 % des emprunteurs de CCA sont classés au-dessus du seuil de pauvreté (indice = 1). Bien qu'en moyenne les membres du CEE constituent le groupe de clients les plus pauvres, ils semblent présenter une plus grande variété de statuts socioéconomiques que les clients des deux autres produits financiers.

La figure 1.2 présente la répartition des indices de pauvreté dans les catégories de clients de Kafo Jiginew. À nouveau, l'indice de pauvreté selon la satisfaction des besoins essentiels a été utilisé pour classer les ménages en catégories de pauvreté. Les ménages ayant un indice de pauvreté inférieur à 0,25 sont classés comme étant « indigents », ceux ayant un indice de 0,25 à 0,74 de « modérément pauvres » et ceux ayant un indice de 0,75 à 0,99 de « pauvres à la limite ».

**Figure 1.2 : Répartition de la pauvreté par catégorie de membres - Kafo Jiginew**



Les ménages ayant un indice de « 1 » sont considérés comme étant situés au-dessus du seuil de pauvreté puisque tous les besoins essentiels sont satisfaits. Ainsi, selon la répartition de la pauvreté dans les catégories de membres, les membres du CEE constituent le groupe de clients les plus pauvres de Kafo Jiginew. Un nombre de clientes du CEE significativement plus important sont classées comme étant indigentes ou modérément pauvres, par rapport aux membres réguliers des caisses ( $p < 0,05$ ).

### **Mesures plus « traditionnelles » du statut socioéconomique : indice de richesse relative**

Plusieurs indicateurs inclus dans l'enquête n'ont pas été sélectionnés comme étant des besoins essentiels bien qu'ils reflètent un certain niveau de richesse relative. La plupart de ces indicateurs sont fréquemment utilisés dans les études qui mesurent le statut socioéconomique des ménages. Cinq indicateurs concernent les biens des ménages (un lit avec un matelas, une radio, une bicyclette, une mobylette ou une motocyclette, une voiture ou une camionnette) et trois concernent les conditions de logement (avoir une maison avec un toit et des murs construits en matériaux durables, avoir accès à l'électricité). Un indice de richesse relative a été calculé en se basant sur la possession de ces éléments par les ménages, sans appliquer de coefficient de pondération. Ainsi, par exemple, un ménage ayant un indice de richesse de « 6 » possède six de ces huit indicateurs.

Le tableau 1.13 présente l'indice de richesse relative par catégorie de membres et par réseau. Les résultats sont classés en ordre croissant, de la catégorie la plus pauvre à la catégorie la plus riche dans chaque réseau.

Pour Nyèsigiso, l'indice moyen est de 0,39. Les membres du programme du CEE ont l'indice le plus faible (0,26). Cet indice est statistiquement inférieur à celui des membres individuels de AFCRED, à celui des membres réguliers des caisses et à celui des membres de groupes de AFCRED. Les membres individuels de AFCRED et les clients réguliers des caisses se distinguent des autres catégories et ont les indices les plus élevés (0,54 et 0,49 respectivement). Les membres de groupes de AFCRED ont un indice (0,40) proche de l'indice moyen du réseau (0,39), alors que les membres de PACCEM ont un indice beaucoup plus proche de celui des membres du CEE (0,27).

Pour Kafo Jiginew, les membres du CEE et les emprunteurs de CCA ont approximativement les mêmes indices (0,28 et 0,30 respectivement). Par contre, les indices des membres du CEE et des épargnants (0,33) sont statistiquement différents ( $p < 0,05$ ). En comparant les résultats de Kafo Jiginew à ceux des deux programmes ruraux de Nyèsigiso (CEE et PACCEM), il est possible de constater que le niveau de richesse des membres de Kafo Jiginew est supérieur à celui des membres de Nyèsigiso.

**Tableau 1.13 : Indice de richesse pour les réseaux de Nyèsigiso et de Kafo Jiginew**

Catégorie de membres	Nombre de membres interrogés	Indice de richesse*	Indice le plus faible	Indice le plus élevé
Membres du programme du CEE	72	<b>0,26</b>	0	0,7
Membres du programme PACCEM	36	<b>0,27</b>	0,1	0,6
Membres de groupes de AFCRED	70	<b>0,40</b>	0	0,8
Membres réguliers des caisses	72	<b>0,49</b>	0	0,8
Membres individuels de AFCRED	36	<b>0,54</b>	0,1	0,8
Total pour Nyèsigiso	286	<b>0,39</b>	0	0,8
Membres du programme du CEE	72	<b>0,28</b>	0	0,5
Emprunteurs de CCA	70	<b>0,30</b>	0	0,6
Membres épargnants	70	<b>0,33</b>	0,1	0,6
Total pour Kafo Jiginew	212	<b>0,30</b>	0	0,6
<b>Total pour les deux réseaux</b>	498	<b>0,35</b>	0	0,8

\*Pour les membres de Nyèsigiso, les résultats du test t de Student montrent une différence significative ( $p < 0,05$ ) entre les membres du CEE et les autres catégories de membres de Nyèsigiso, sauf pour les membres de PACCEM. Pour Kafo Jiginew, les différences sont uniquement significatives entre les membres du CEE et les membres épargnants des caisses.

## CONCLUSION

Cette sélection aléatoire des clients montre que le CEE augmente la portée de Nyèsigiso et de Kafo Jiginew vers une clientèle plus démunie que les membres réguliers des caisses et que la clientèle des produits financiers tels que le programme AFCRED qui se concentre sur le crédit aux femmes vivant en milieu urbain.

Les informations descriptives de base ont permis d'obtenir un profil de chacune des catégories de clients. Il est certain que le programme du CEE augmente la portée des caisses vers les femmes puisque uniquement un quart des membres réguliers des caisses des deux réseaux sont des femmes alors que les clients du CEE sont tous des femmes. Les clientes du CEE ont aussi un taux d'alphabétisation significativement inférieur à celui des clients réguliers des caisses. Le niveau d'instruction inférieur des membres du CEE semble être le reflet d'un biais lié au lieu de résidence tout autant qu'une inégalité entre les hommes et les femmes. Par exemple, l'échantillon de clientes du CEE de Nyèsigiso a un taux d'alphabétisation significativement inférieur à celui des femmes emprunteuses de

AFCRED, mais semblable à celui des hommes agriculteurs de PACCEM.

Presque tous les ménages de clients de Kafo Jiginew sont classés comme vivant dans des communautés rurales. Très peu de différences sont visibles entre les catégories de clients en ce qui concerne les caractéristiques socioéconomiques des ménages ou les services et infrastructures communautaires.

Par contre, certains produits financiers de Nyèsigiso servent principalement une clientèle urbaine alors que d'autres servent une clientèle rurale. Presque 100 % des femmes emprunteuses de AFCRED vivent dans des villes, ainsi que plus de 80 % des membres réguliers des caisses. L'échantillon de clientes du CEE montre un biais en faveur des communautés rurales (67 %) et tous les emprunteurs de PACCEM sélectionnés aléatoirement vivent dans des communautés rurales. Par conséquent, de plus grandes différences sont visibles dans les caractéristiques des ménages et des communautés du réseau de Nyèsigiso étant donné que les membres du CEE proviennent de ménages ayant un niveau d'instruction et des salaires inférieurs et qu'ils vivent dans des communautés ayant significativement moins

d'infrastructures sociales (électricité, eau potable, écoles et centres de santé) que les membres réguliers des caisses. Ces différences reflètent la portée rurale du produit du CEE. Les ménages des clients de PACCEM, qui sont encore plus ruraux, ont un niveau d'instruction, un nombre de personnes gagnant un salaire et des infrastructures et services sociaux semblables ou même inférieurs à ceux des ménages des clientes du CEE.

En appliquant la méthodologie de mesure de la satisfaction des besoins essentiels pour calculer un indice de pauvreté, les clientes du CEE constituent la catégorie de clients les plus démunis dans les deux réseaux de caisses. Cette méthode se base sur les propres opinions des personnes puisque les personnes interrogées définissent elles-mêmes ce qui est important pour elles. Cette approche prend en considération une vision plus large de la pauvreté, en prenant en compte les dimensions sociales de la pauvreté plutôt que de se limiter aux concepts de revenus et de biens des ménages.

#### Cientes du CEE par rapport aux membres réguliers des caisses

Les clientes du CEE sont significativement plus démunies que les membres réguliers des caisses de Nyèsigiso et de Kafo Jiginew ( $p < 0,05$ ). Un nombre plus important de clients réguliers des caisses de Nyèsigiso sont classés comme étant au-dessus du seuil de pauvreté (30 %), par rapport aux clientes du CEE (18 %). Significativement plus de clientes du CEE de Nyèsigiso et de Kafo Jiginew sont classées comme étant modérément pauvres (44 à 50 %), par rapport aux membres réguliers des caisses (21 à 26 %) ( $p < 0,05$ ).

#### Cientes du CEE par rapport aux clientes des autres produits financiers pour les femmes (AFCRED)

Les clientes du CEE de Nyèsigiso sont aussi significativement plus démunies que les femmes souscrivant des prêts individuels ou des prêts de groupe de AFCRED ( $p < 0,05$ ). En fait, des cinq catégories de clients de

Nyèsigiso, les emprunteuses individuelles de AFCRED constituent le groupe de clients les plus aisés. Alors que les prêts de groupe de AFCRED semblent atteindre une clientèle plus démunie que les prêts individuels, les deux groupes de clientes de AFCRED comportent un nombre plus élevé de femmes classées au-dessus du seuil de pauvreté que les clientes du CEE. La catégorie des clientes du CEE comporte aussi un nombre plus important de clientes étant classées dans la catégorie des modérément pauvres que les emprunteuses de groupes de AFCRED ( $p < 0,05$ ).

#### Cientes du CEE par rapport aux clients des produits financiers destinés aux agriculteurs (PACCEM et CCA)

Bien que les clientes du CEE aient un indice moyen de pauvreté inférieur, elles ne sont pas significativement « plus pauvres » que les clients des deux autres produits financiers destinés à la production agricole – PACCEM et CCA. En fait, dans le réseau de Kafo Jiginew, il semble y avoir une forte superposition entre les catégories de clients du CEE et de CCA. Dans cet échantillon aléatoire, 23 % des clientes du CEE proviennent de ménages dans lesquels un autre membre est client des prêts du coton CCA de Kafo Jiginew.

Les résultats de l'indice de pauvreté basé sur les biens ou les conditions de logement mettent en évidence les mêmes tendances que les résultats de l'indice de pauvreté basé sur la satisfaction des besoins essentiels.

## 2. EXERCICE DE CLASSEMENT SELON LE NIVEAU DE BIEN-ÊTRE : SÉCURITÉ ALIMENTAIRE DES MEMBRES ACTUELS ET DES EX-MEMBRES DU CRÉDIT ÉPARGNE AVEC ÉDUCATION

Une méthodologie de classement selon le niveau de bien-être a été utilisée pour répondre à la question : « Le CEE atteint-il les ménages démunis ? »

Cette méthodologie repose sur les connaissances d'informateurs locaux pour classer tous les ménages de la communauté dans des catégories de bien-être selon des critères définis et convenables localement. En combinant cette approche avec les informations du programme, il est possible de savoir quelle couche socioéconomique d'une communauté est touchée par le CEE. Étant donné que des informations ont été recueillies sur les membres actuels et sur les ex-membres du CEE, il a aussi été possible d'évaluer si les taux d'abandon des clientes différaient selon le statut socioéconomique.

Le concept de bien-être implique au Mali un niveau d'aisance qui n'est pas seulement lié aux biens matériels, mais qui est aussi lié à la satisfaction des besoins de base et à d'autres dimensions sociales considérées comme essentielles dans une communauté. Par exemple, quand vous arrivez dans un village, les personnes vous diront que personne n'est « riche » dans le village, que tout le monde est « pauvre ». Pourtant, certaines personnes sont « plus aisées » que la plupart, alors que d'autres sont distinctement « très pauvres ». Une personne devient riche quand elle a atteint un certain niveau de satisfaction de ses besoins personnels essentiels. Le terme « bien-être » peut être utilisé au Mali pour différencier les ménages en fonction du niveau de satisfaction de leurs besoins de base.

## MÉTHODOLOGIE

La méthodologie utilisée pour cet aspect de l'étude est appelée « classement selon le niveau de bien-être » ; elle est inspirée de l'approche décrite par Grandin (1988) et appliquée aux projets de microfinancement par la Fondation pour les petites entreprises <sup>6</sup>. Il s'agit de la deuxième fois que cette approche est appliquée à un programme du *Crédit avec Éducation* <sup>7</sup>. L'exercice de classement selon le niveau de bien-être a été réalisé en trois phases au niveau de chaque village :

- ❖ Phase 1 : Contacts initiaux et travail organisationnel. Établissement de contacts avec les autorités du village (chef ou représentants du village) afin de les intéresser à participer à l'étude, identification d'informateurs clé, recueil d'informations préliminaires nécessaires à la réalisation de l'exercice et programmation du travail. Deux types de listes d'informations ont été conçues. La première liste répertorie tous les ménages du village d'après les registres de recensement disponibles dans le village ou au bureau municipal. Les données de recensement apportent aussi des informations sur le nombre total de personnes et d'adultes dans chaque ménage. La seconde liste est réalisée au cours d'une réunion avec le comité de gestion de l'Association de Crédit et elle indique, pour chaque ménage, le nombre de femmes qui sont membres ou ex-membres du programme du CEE.
- ❖ Phase 2 : Classement des ménages. Avec le soutien des autorités du village, des « informateurs clé » ont été sélectionnés et invités à participer à l'exercice de

<sup>6</sup> Voir Barbara Grandin : « Wealth Ranking in Smallholder Communities: A Field Manual », IT Publications, U.K., 1988 et Anton Simanowitz, Small Enterprise Foundation, « Pushing the Limits of Wealth Ranking », PLA Notes No 34, 1999.

<sup>7</sup> MkNelly, Barbara et Watetip, Chatree : « Impact of *Credit with Education* in Thailand », mai 1993.

classement selon le niveau de bien-être prévu pour une date ultérieure. Les informateurs clé sont principalement des hommes étant bien considérés par les autres personnes du village et qui connaissent bien la situation socioéconomique de tous les ménages du village. Selon le village, les informateurs clé peuvent être des conseillers villageois, des membres du comité de l'association villageoise ou d'autres personnes sélectionnées pour leur leadership ou leur ouverture. Le nombre d'informateurs clé varie — de 6 à 12 — dans chaque village. L'exercice se déroule en trois étapes :

Étape 1. Lors de la réunion de l'équipe de recherche avec les informateurs clé, l'animateur commence par expliquer brièvement la raison de la visite. Il demande ensuite aux participants de quelle façon ils perçoivent le concept de pauvreté, de richesse et de bien-être au niveau du village et, plus précisément, au niveau des ménages. Il continue en encourageant une discussion générale sur les différences entre les ménages de leur communauté qui sont plus aisés et ceux qui sont plus démunis. Une fois que l'animateur est certain que tous les participants comprennent les concepts de bien-être et de pauvreté de la même manière, il présente l'idée de classement des ménages en fonction de leur niveau de bien-être. Il est important de stimuler la discussion dès le début de la réunion afin que les participants se sentent à l'aise pour exprimer leurs opinions au moment où ils commencent à classer les ménages.

Étape 2. Les informateurs locaux sont séparés en trois groupes de référence de deux à quatre personnes. Chaque groupe de référence reçoit un jeu de carte complet correspondant au nombre total de ménages dans son village. Chaque carte représente un ménage particulier et le nom du chef de ce ménage y est inscrit. Un numéro d'identification est aussi inscrit sur la

carte. Avec l'aide de l'animateur, il est demandé à chaque groupe de référence de classer les cartes en différentes piles, chaque pile contenant des ménages ayant des caractéristiques socioéconomiques semblables. Les piles sont classées selon un niveau décroissant de bien-être des ménages.

Étape 3. Une fois le classement terminé, l'animateur demande aux groupes de décrire en détail la façon dont ils ont défini et séparé chaque pile. Ces descriptions détaillées sont enregistrées pour permettre une comparaison et une analyse ultérieures. Les numéros d'identification des ménages assignés à chaque catégorie de bien-être sont aussi notés pour un suivi ultérieur.

- ❖ Phase 3. Une fois le classement achevé, un score général moyen est calculé pour chaque ménage en fonction des trois scores indépendants assignés par les groupes de référence. Plus un ménage semble « aisé », plus son score est faible. Par exemple, si un groupe de référence a séparé les ménages en quatre piles, ceux de la pile la plus aisée auront le score de  $(1/4) \times 100 = 25$ , et ceux de la pile la plus démunie auront le score de  $(4/4) \times 100 = 100$ .

### **Sélection des villages**

La méthodologie de classement selon le niveau de bien-être a été réalisée dans quatre villages participant au programme du CEE de Nyèsigiso et dans cinq villages participant au programme du CEE de Kafo Jiginew. (Voir annexe 2.1 pour une description de ces villages). Deux des villages de Nyèsigiso sont associés à la caisse de Médine (Zeguèla et Tesserela) et deux autres avec la caisse de Koyan N'Golobala (Km26 et Koyan Coura). Trois villages de Kafo Jiginew sont associés avec la caisse de Finzankoro (Tomina II, Nièmina et Finzankoro) et deux autres avec la caisse de Konséguéla (Toupourla et

N'Golobougou). Le choix de ces villages a reposé sur trois critères principaux :

- ❖ Le nombre total de ménages de la communauté n'excède pas 125. La méthodologie de classement selon le niveau de bien-être est plus adaptée pour des villages relativement petits, d'environ 100 ménages. Si la communauté est plus grande, les informateurs locaux risquent de moins bien connaître le niveau de bien-être de chaque ménage. Si le nombre de ménages est supérieur à 100, il est recommandé que le village soit divisé en plusieurs sections.
- ❖ La communauté contient une Association de Crédit qui a aussi été sélectionnée pour l'enquête sur la satisfaction des besoins essentiels (voir chapitre 1) afin de permettre une comparaison des résultats générés par la méthode de classement selon le niveau de bien-être et celle d'évaluation des besoins essentiels.
- ❖ La communauté contient une Association de Crédit ayant de l'expérience — qui fonctionne depuis au moins deux ans — afin que la portée du programme et la dynamique des adhésions se soient développées avec le temps. Afin d'inclure suffisamment de communautés de programme, une exception a été faite pour Zeguella qui a une Association de Crédit qui n'est que dans son deuxième cycle de prêt.

### *Traitement et analyse des données*

Les données ont été traitées et analysées en deux phases.

Phase 1. Sur le terrain, une analyse sommaire des classements des ménages a été réalisée pour identifier les femmes provenant des ménages les plus démunis afin de les inclure dans les groupes cibles dont il sera question dans le troisième chapitre. En suivant la méthodologie suggérée par Grandin (1988), les ménages ont été classés selon les scores croissants, c'est-à-dire du plus aisé au plus

démuni. Des points de séparation ont ensuite été déterminés pour séparer la liste des ménages en trois groupes : les « plus aisés », les « moyens » et les « plus démunis ». Les points de séparation ont été déterminés en prenant en compte trois critères :

- 1) Définir trois intervalles d'environ la même taille ( $[\text{score maximal} - \text{score minimal}]/3$ ).
- 2) Définir trois intervalles avec environ le même nombre de ménages dans chaque groupe.
- 3) Utiliser des écarts présents dans la séquence des scores moyens qui permettront d'identifier des regroupements naturels des groupes.

Cette approche est utile puisqu'elle permet une identification rapide et immédiate des ménages les plus démunis de la communauté. Cela était important parce que des discussions avec des groupes cibles de membres et de non-membres provenant de ces ménages les plus démunis étaient programmées pour les jours suivants immédiatement l'exercice de classement selon le niveau de bien-être.

Phase 2. Une fois le travail sur le terrain terminé, la question de déterminer des classifications appropriées et valides du niveau de bien-être a été revue. Un enjeu majeur, et une faiblesse dans une certaine mesure, de la méthodologie de classement selon le niveau de bien-être est la difficulté de résumer et de généraliser les résultats entre les différentes communautés. Par exemple, il est possible que les ménages qui sont relativement aisés dans une communauté ne soient que moyens dans une autre communauté. Diviser les ménages en groupes de bien-être à peu près égaux et compiler ces regroupements entre les communautés apporte des renseignements sur les catégories de bien-être relatives mais ne permet pas d'obtenir une classification homogène des niveaux de bien-être. Par ailleurs, la séparation arbitraire des ménages en trois catégories de bien-être ne tient pas compte des distinctions ou des catégories que les informateurs locaux considèrent comme

importants. Parmi les 27 groupes de références qui ont réalisé l'exercice de classement selon le niveau de bien-être, la grande majorité a séparé les ménages en quatre ou cinq piles différentes. Le fait de reclasser les ménages en seulement trois groupes de bien-être estompe les importantes différences de niveau de bien-être et entraîne des séparations peu systématiques entre les groupes.

Des descriptions détaillées ont été enregistrées pour tous les groupes de bien-être identifiés par chaque groupe de référence. Après la réalisation du travail sur le terrain, ces descriptions ont été examinées et comparées. Pratiquement tous les groupes de référence ont mentionné certaines caractéristiques communes liées à la sécurité alimentaire des ménages et à la possession d'équipement agricole, d'animaux et de terre. Par exemple, les groupes de référence ont tous décrit les catégories de bien-être en fonction de la quantité d'équipement agricole (charrue, charrette, etc.) appartenant au ménage, le nombre de bœufs pour la traction animale ou le nombre de têtes de bétail, ainsi qu'en fonction de l'adéquation entre le niveau de production agricole et les besoins du ménage. En ce qui concerne ce dernier aspect, les catégories de bien-être ont toujours été décrites d'une des quatre manières suivantes :

- 1) Produisent un surplus de nourriture et de produits agricoles afin qu'ils puissent les vendre ou les partager avec d'autres.
- 2) Produisent suffisamment de nourriture et de produits agricoles pour satisfaire leurs propres besoins, mais sans surplus. Cependant, certaines années (une sur deux ou une sur trois), ils ne produiront pas assez de nourriture pour satisfaire leurs besoins ; certains ménages de cette catégorie auront donc besoin d'acheter de la nourriture, en particulier pendant l'hivernage.
- 3) Incapables de produire assez de nourriture pour satisfaire leurs besoins et éprouvent des problèmes alimentaires à certains moments de l'année (de un à six mois),

habituellement pendant l'hivernage précédant la récolte.

- 4) Incapables de produire assez de nourriture pour satisfaire leurs besoins et éprouvent des problèmes alimentaires tout au long de l'année (plus de 6 à 12 mois et, dans la grande majorité des cas, quotidiens).

En utilisant ces caractéristiques essentielles, il a été possible de calculer de nouveaux scores pour chaque ménage en appliquant quatre catégories standards de bien-être ayant des aspects distinctifs clairs et homogènes. Il a été considéré que cette approche était plus proche des informations apportées par les groupes de référence et qu'elle améliorerait la comparabilité des résultats de classement selon les niveaux de bien-être entre les communautés et les réseaux de caisses.

Une fois les nouveaux scores moyens recalculés, quatre points de séparation, au lieu de trois, ont à nouveau été appliqués à la liste séquentielle des ménages. Étant donné qu'un système de classement standard avait été appliqué, tous les ménages avaient des scores variant de 25 (un ménage placé dans la pile des « plus aisés » par les trois groupes de référence) à 100 (un ménage placé dans la pile des « plus démunis » par les trois groupes de référence). Le point de séparation pour le groupe des « plus aisés » (catégorie I) a été fixé à 33 afin de ne contenir que les ménages qui ont été réassignés au groupe des plus aisés par au moins deux des groupes de référence. De même, le point de séparation pour le groupe des « plus démunis » (catégorie IV) a été fixé à 92 afin qu'au moins deux des groupes de référence aient classé le ménage dans la pile des « plus démunis ». Les points de séparation pour les deux catégories de bien-être intermédiaires ont été déterminés de façon à ce que les intervalles soient à peu près égaux. Les lignes de séparation entre les quatre catégories, en commençant par le score moyen, sont les suivantes :

- ❖ Catégorie I, ménages connaissant une sécurité alimentaire permanente : scores

entre 25 et 33 ;

- ❖ Catégorie II, ménages vulnérables à l'insécurité alimentaire : scores entre 34 et 62 ;
- ❖ Catégorie III, ménages éprouvant une insécurité alimentaire périodique : scores entre 63 et 91 ;
- ❖ Catégorie IV, ménages éprouvant une insécurité alimentaire chronique : scores entre 92 et 100.

Le nombre et le pourcentage de membres actuels et d'ex-membres du CEE dans ces quatre catégories de bien-être ont été déterminés afin d'évaluer dans quelle mesure le programme du CEE atteint les personnes démunies.

### **DESCRIPTION DES CATÉGORIES DE MÉNAGES SELON LEUR NIVEAU DE BIEN-ÊTRE**

Une caractéristique commune utilisée par pratiquement tous les groupes de référence pour séparer les différentes catégories de bien-être a trait à la sécurité alimentaire. Un ménage connaît une sécurité alimentaire quand tous ses membres ont une quantité de nourriture convenable et adéquate tout au long de l'année. L'insécurité alimentaire au Mali, comme dans les autres pays de l'Afrique de l'Ouest, intervient de façon plus marquée pendant l'hivernage précédant la récolte. Il s'agit de la période où la consommation de la récolte de la saison précédente est terminée pour beaucoup de ménages. La longue saison sèche caractéristique de la région et l'unique période de culture font que beaucoup de ménages ne peuvent pas cultiver suffisamment de produits alimentaires pour satisfaire les besoins de leur famille. La saison des semis est aussi une période cruciale parce que les ménages qui n'ont pas suffisamment de stocks de nourriture doivent choisir entre consommer les graines ou les garder pour les semer. La majorité des ménages commencent à connaître des restrictions alimentaires pendant les mois de juin, juillet et août, en attendant les nouvelles récoltes. Pendant ces mois, les prix

des produits alimentaires ont tendance à augmenter en raison de la pénurie de produits agricoles. Pour beaucoup de ménages, le nombre de repas quotidiens diminue souvent (de trois à quatre repas par jour à deux repas), de même que la qualité et la quantité des aliments par repas.

La capacité d'un ménage à gérer la saison de soudure indique clairement son niveau de bien-être. Dans les descriptions des informateurs clé, quatre catégories de bien-être ressortent :

Catégorie I : Sécurité alimentaire. Les ménages les plus aisés, qui produisent même un surplus de produits alimentaires qu'ils peuvent vendre ou utiliser pour aider d'autres. Ils possèdent un certain nombre d'animaux de labour et de l'équipement agricole. Ils ne dépendent donc pas d'autres personnes et ne doivent pas louer d'équipement. En fait, ils louent de l'équipement à d'autres et emploient de la main d'œuvre.

Catégorie II : Vulnérabilité à l'insécurité alimentaire. Ces ménages éprouvent une insécurité alimentaire une ou deux années tous les trois ans. Ils ne produisent pas de surplus et certains doivent acheter de la nourriture pendant l'hivernage. Ils possèdent moins d'équipement et d'animaux que ceux de la catégorie I et ils ont habituellement besoin de louer ou d'emprunter de l'argent.

Catégorie III : Insécurité alimentaire périodique. Ces ménages éprouvent des problèmes alimentaires pendant une partie de l'année (de un à six mois, en particulier pendant l'hivernage). Ils possèdent peu d'équipement et seulement un bœuf, quand ils en ont un. Plutôt que louer de l'équipement supplémentaire (parce qu'ils manquent d'argent), ils s'engagent dans des arrangements informels pour la terre/la main d'œuvre/l'équipement.

Catégorie IV : Insécurité alimentaire chronique. Ces ménages sont très démunis et ils souffrent d'insécurité alimentaire chronique tout au long de l'année. Ils ne

cultivent qu'avec des houes parce qu'ils n'ont pas d'équipement ou d'animal de labour. Ils dépendent de l'aide des autres.

Il existe évidemment une relation entre l'insécurité alimentaire et d'autres facteurs sous-jacents — principalement les biens productifs du ménage tels que l'équipement agricole (charrues, motoculteurs, semoirs), les animaux de labour (bœufs ou ânes), la disponibilité des terres cultivables et la main

d'œuvre. Si la sécurité alimentaire est assurée au niveau du ménage, alors le ménage peut se payer d'autres biens, tels que l'éducation, les soins de santé, les cérémonies de mariage et d'autres activités sociales. Le tableau 2.1 présente des détails supplémentaires fournis par les informateurs clé à propos des quatre catégories de bien-être.

## **Cadre 2.1 : Descriptions, par les informateurs clé, des ménages des quatre catégories de bien-être**

### **Catégorie I : Sécurité alimentaire**

- ❖ « Ils mangent comme ils le souhaitent tout au long de l'année. »
- ❖ « Ils mangent trois repas par jour, même pendant l'hivernage. »
- ❖ « La nouvelle récolte va rejoindre la précédente dans le grenier. »
- ❖ « Ils peuvent recevoir d'autres membres de la famille. »
- ❖ « Ils ont de l'argent, ils ne dépendent de personne. »
- ❖ « Ils possèdent un bon lit avec un matelas pour s'étendre. »
- ❖ « Leurs enfants vont à l'école à bicyclette. »
- ❖ « Les membres de leur famille sont vus à l'hôpital. »

### **Catégorie II : Vulnérabilité à l'insécurité alimentaire**

- ❖ « Ils ont assez pour manger, mais pas pour vendre. »
- ❖ « Ils ont juste assez pour manger, mais ne mettent pas d'argent de côté et n'ont pas de stocks de céréales après consommation. »
- ❖ « Ils ont des problèmes alimentaires tous les deux ou trois ans. »
- ❖ « Ils sont équipés, mais tout leur équipement ne leur appartient peut-être pas. »
- ❖ « Chaque année, ces ménages dépendent du crédit des exploitations agricoles, alors que ceux de la première catégorie paient généralement leurs matières premières en argent liquide. »

### **Catégorie III : Insécurité alimentaire périodique**

- ❖ « La nourriture n'est pratiquement pas assurée tout au long de l'année. »
- ❖ « Avant la nouvelle récolte, ils ont des problèmes alimentaires. »
- ❖ « Ils n'ont pas assez d'équipement. Certains ont des charrues, d'autres pas. Ils ont des difficultés alimentaires 3 à 12 mois par an. »
- ❖ « Entre juin et septembre, ils mangent trois fois par jour, mais pas à satisfaction. Deux à trois personnes ne mangent pas bien. »
- ❖ « Ils s'unissent avec d'autres. Ils échangent du travail contre de l'équipement et de la terre contre de la nourriture. »
- ❖ « Ils arrivent à couvrir la moitié de leurs coûts médicaux. Leur récolte n'est pas suffisante pour eux. »

### **Catégorie IV : Insécurité alimentaire chronique**

- ❖ « Ils n'ont rien. La pauvreté règne de A à Z. Ils n'ont aucun moyen. »
- ❖ « Ils ont de cruelles difficultés alimentaires. Ils ont des problèmes alimentaires quotidiens. »
- ❖ « Ils n'ont aucun équipement. Ils cultivent avec une houe. »
- ❖ « Ils vivent de l'aide des autres. Leur survie dépend des autres. »
- ❖ « Ils envoient leurs enfants travailler dans d'autres villages en échange de quelques sacs de millet au moment de la récolte. »
- ❖ « Ils ne sont pas bien habillés et n'ont pas de chaussure. »
- ❖ « Parfois, leurs enfants tombent malades et ils ne peuvent pas les faire soigner. Ils n'ont pas d'argent. »

**Tableau 2.1 : Caractéristiques des différentes catégories de bien-être**

Description	Catégorie I : Sécurité alimentaire	Catégorie II : Vulnérabilité à l'insécurité alimentaire	Catégorie III : Insécurité alimentaire périodique	Catégorie IV : Insécurité alimentaire chronique
<b>Sécurité alimentaire</b>	Ils mangent comme ils le souhaitent tout au long de l'année. Ils mangent trois repas par jour, même pendant l'hivernage. La nouvelle récolte va rejoindre la précédente dans le grenier. Ils sont totalement autosuffisants et peuvent vendre leurs surplus. Ils aident souvent les autres en leur donnant de la nourriture.	Ils ont assez pour manger, mais pas pour vendre. Ils n'ont pas de stocks de céréales après consommation. Ils ont des problèmes alimentaires tous les deux ou trois ans.	Leur récolte n'est pas suffisante pour eux. Avant la nouvelle récolte, ils ont des problèmes alimentaires. Ils ont des difficultés alimentaires 3 à 12 mois par an (jusqu'à 6 mois). Ils mangent trois repas par jour, mais pas à satisfaction. Deux à trois personnes ne mangent pas bien	Ils ont de cruelles difficultés alimentaires. Ils ont des problèmes alimentaires quotidiens. Ils n'ont rien. La pauvreté règne de A à Z. Ils n'ont aucun moyen.
<b>Équipement agricole et animaux de labour</b>	Leur équipement agricole est complet. Ils possèdent des animaux de labour (4 à 20 bœufs), des charrues (2 à 7), des charrettes, des ânes, des motoculteurs et des semoirs. Ils louent de l'équipement à d'autres. Ils paient les engrais au comptant.	Ils sont équipés, mais tout leur équipement ne leur appartient peut-être pas. Ils ont des bœufs (2 à 4) et des charrues (1 à 2), mais moins que la catégorie I. Ils ont probablement une charrette et un âne. Ils peuvent louer l'équipement qu'ils ne possèdent pas. Ils achètent les matières premières, comme les engrais, à crédit.	Leur équipement agricole est incomplet. La plupart ont une charrette et un ou deux bœufs. Ils peuvent avoir une charrette et un âne, mais certains ont seulement une charrette ou un âne. Ils sont engagés dans divers arrangements pour avoir de la main d'œuvre supplémentaire, de l'équipement et des terres ; par exemple, ils offrent leur travail en échange d'équipement. Ils manquent d'argent pour les matières premières, comme les engrais, leurs rendements sont donc faibles ou ils demandent des engrais à des amis.	Ils n'ont pas d'équipement agricole. Ils n'ont pas de charrette, d'âne, de bœuf ou de charrue. Ils cultivent avec une houe. Ils n'utilisent pas d'engrais.
<b>Main d'œuvre</b>	Il s'agit généralement de grands ménages avec beaucoup de main d'œuvre. Ils sont autosuffisants, mais peuvent se permettre d'embaucher de la main d'œuvre.	La taille du ménage peut aller jusqu'à 25 personnes, avec 15 travailleurs actifs. Certains ont plus de membres actifs, mais pas assez d'équipement ; d'autres ont moins de travailleurs, mais tous ont les outils nécessaires.	Ils obtiennent souvent de la main d'œuvre supplémentaire grâce à des échanges coopératifs tels que des groupes de travail en commun. Le travail n'est pas disponible au moment voulu, les rendements en souffrent donc.	Il s'agit généralement de petits ménages. Ils sont obligés de travailler pour d'autres pendant l'hivernage. Ils envoient leurs enfants travailler dans d'autres villages en échange de quelques sacs de millet.
<b>Terre cultivable</b>	Généralement, ils sont propriétaires de grandes superficies de terre (entre 15 et 40 hectares dans la région du coton).	Ils cultivent moins de superficie que les ménages de la catégorie I.	Ils sont propriétaires de petites superficies de terre (2 à 3 hectares). Dans certains cas, ils partagent les terres cultivables ou louent certaines de leurs terres pour avoir de l'argent.	Ils sont propriétaires de très petites parcelles de terre (1 hectare). Ils donnent leurs terres à d'autres et partagent le bénéfice. Ils louent des terres à d'autres.
<b>Troupeaux (bétail)</b>	Ils possèdent de grands troupeaux, habituellement 30 à 40 têtes, mais peuvent avoir jusqu'à 100 à 200 têtes.	Ils possèdent un maximum de 15 têtes.	Peu ou pas de bétail.	Pas de bétail.
<b>Biens (voiture, mobylette, bicyclette)</b>	Ils possèdent des motos, des mobylettes et des bicyclettes. Ils peuvent même avoir une voiture, un tracteur ou une machine tel qu'un moulin. Ils possèdent un bon lit avec un matelas pour s'étendre.	Ils peuvent avoir des motos ou des mobylettes, mais pas en bon état de marche. Ils ont des bicyclettes.	Ils ont des bicyclettes, mais pas de mobylette ou de moto.	Ils n'ont aucun moyen de transport personnel — pas de bicyclette, pas de mobylette. Ils ne possèdent aucun bien de valeur monétaire significative. Ils ne sont pas bien habillés et n'ont pas de chaussure.
<b>Argent liquide/crédit</b>	Ils peuvent payer leurs dettes et il se peut qu'ils octroient des prêts à d'autres.	Il se peut qu'ils empruntent à d'autres. Si c'est le cas, ils sont en mesure de rembourser.	Il leur est difficile d'obtenir des prêts. Ils ont tendance à utiliser des échanges informels plutôt que de prendre des prêts en argent.	S'ils empruntent, ils ne peuvent pas rembourser.
<b>Logement</b>	Au moins une de leurs structures à un toit en tôle ondulée.	Seulement quelques familles ont un toit en tôle, les autres vivent dans des maisons en banco.	Logement en matériaux de mauvaise qualité. Pas de toit en tôle.	Ils vivent dans de mauvaises conditions de logement. Certains ont même des difficultés à se loger.
<b>Éducation</b>	Ils peuvent acheter des fournitures scolaires et des vêtements pour leurs enfants. Leurs enfants vont à l'école à bicyclette.	Les enfants vont à l'école, mais certaines familles ont des problèmes avec les frais scolaires, en particulier pour l'école secondaire.	Les enfants vont à l'école, mais ils ont des difficultés à payer les frais scolaires.	Dans certains cas où la famille est aidée, les enfants vont à l'école. Dans d'autres familles, ils ne vont pas à l'école.
<b>Capacité à payer les soins médicaux</b>	Ils peuvent traiter leurs malades toute l'année. Ils sont vus à l'hôpital. Ils accouchent à l'hôpital.	La plupart ont les moyens pour le centre de soins. D'autres couvrent la moitié de leurs coûts de santé.	Afin de soigner les membres de leur famille, ils peuvent emprunter, vendre leurs outils ou aller chez des soigneurs traditionnels.	S'ils sont malades, ils ont besoin de quelqu'un pour les aider. Une petite maladie peut amener la mort parmi eux.
<b>Capacité à payer les cérémonies</b>	Ils peuvent payer la totalité du mariage de leurs enfants.	Ils doivent demander de l'aide à d'autres quand ils ont un mariage ou un baptême. Ils empruntent et remboursent plus tard.	Ils empruntent pour les cérémonies, mais ils ne peuvent pas rembourser. Ils peuvent participer aux cérémonies d'autres.	Lorsqu'ils se marient, ils échangent les filles entre ménages. Certains ne peuvent pas se marier. Ils ne peuvent pas participer aux cérémonies d'autres.

## RÉPARTITION GÉNÉRALE DE TOUS LES MÉNAGES DES VILLAGES DE L'ÉCHANTILLON SELON LEUR NIVEAU DE BIEN-ÊTRE

Cette section analyse la répartition générale des catégories de bien-être dans les villages de l'échantillon servis par les programmes du CEE de Nyèsigiso et de Kafo Jiginew. Les figures 2.1a et 2.1b présentent la répartition des ménages de chaque village par catégorie de bien-être. (Dans ces figures, le « n » fait référence au nombre total de ménages dans le village.) La prévalence de l'insécurité alimentaire, et de la pauvreté selon notre définition, est différente dans les deux régions de programme du CEE.

Le degré de pauvreté est plus important dans les villages de Nyèsigiso que dans ceux de Kafo Jiginew participant à cet exercice de classement selon le niveau de bien-être. Dans les villages de Nyèsigiso, 63 % des ménages sont classés par les informateurs locaux comme souffrant d'insécurité alimentaire

périodique ou chronique. En comparaison, seulement 43 % des ménages de Kafo Jiginew appartiennent à ces catégories. Pratiquement un quart (23 %) des ménages de Kafo Jiginew sont définis comme connaissant une sécurité alimentaire, par rapport à seulement 13 % des villages de Nyèsigiso.

Kafo Jiginew opère dans la région rurale du sud du Mali, le « panier à coton » du pays qui est une région agricole relativement riche. Grâce aux conditions agricoles favorables et aux services et investissements agricoles plus importants, les problèmes alimentaires dans cette région sont moins importants que dans d'autres régions rurales du pays. La culture du coton dans cette région contribue aussi à apporter un revenu en argent.

Figure 2.1a : Répartition des ménages par catégorie de bien-être — Nyèsigiso

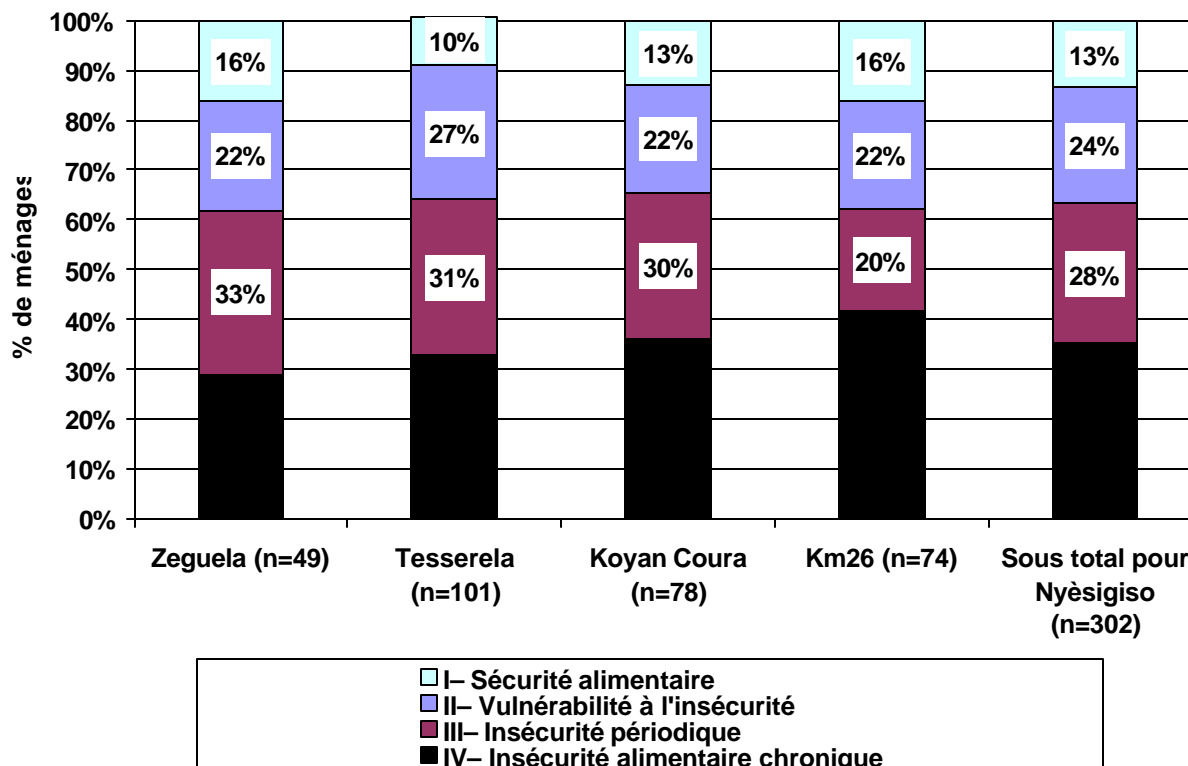
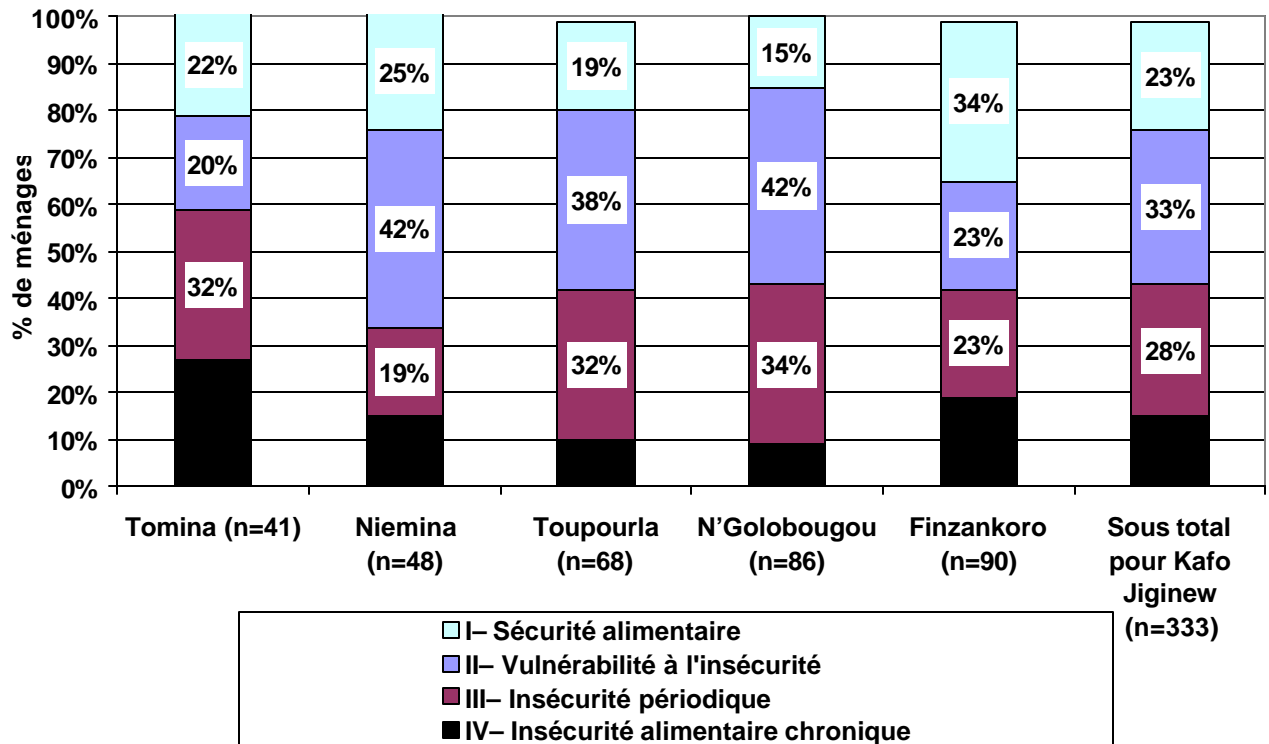


Figure 2.1b : Répartition des ménages par catégorie de bien-être —  
Kafo Jiginew



Ces raisons expliquent donc pourquoi nous trouvons plus de sécurité alimentaire dans la région de programme de Kafo Jiginew<sup>8</sup>.

Des données nationales basées sur les dépenses totales des ménages en 1998<sup>9</sup> classent 76 % des ménages ruraux du Mali comme état en dessous du seuil de pauvreté. Les communautés du CEE de Nyèsigiso proviennent de la région de Ségou qui a un taux général de pauvreté de 70 %. Les communautés du CEE de Kafo Jiginew proviennent de la région de Sikasso qui a un taux général de pauvreté de 83 %. Bien que le seuil de pauvreté et les catégories de bien-être

décrites ici dérivent de méthodologies et d'indicateurs différents, les catégories II à IV peuvent être considérées comme étant situées sous le seuil de pauvreté puisqu'elles représentent 76 % à 87 % de la totalité des ménages, ce qui correspond grossièrement aux taux régionaux de pauvreté de 70 % à 83 %. Pourtant, une telle comparaison doit être effectuée avec précaution, étant donné que l'étude ne couvre pas la totalité de la région. Par exemple, les communautés de programme de la région de Sikasso sont toutes situées dans un rayon de 35 à 45 kilomètres de la ville de Koutiala où la production de coton est censée être la plus élevée.

<sup>8</sup> Cependant, il doit être noté que les sites de programme urbains n'ont intentionnellement pas été inclus dans l'exercice de classement du niveau de bien-être. En général, Nyèsigiso a plus d'Associations de Crédit du CEE dans des communautés urbaines ou périurbaines que Kafo Jiginew. À cause de la nature de la méthodologie, l'exercice de classement du niveau de bien-être a été restreint aux communautés de programme de moins de 120 ménages.

<sup>9</sup> Ministère de l'économie, du plan et de l'intégration/PNUD/Banque mondiale (1999) : « Croissance, équité et pauvreté : rapport national sur le développement humain durable ».

Bien que les caisses des programmes du CEE n'appliquent pas de critères d'éligibilité rigides, l'objectif est d'offrir des services durables aux ménages démunis ; c'est-à-dire à ceux situés sous le seuil de pauvreté qui sont vulnérables à l'insécurité alimentaire ou qui éprouvent une insécurité alimentaire.

## CARACTÉRISTIQUES DÉMOGRAPHIQUES DES MÉNAGES SELON LEUR NIVEAU DE BIEN-ÊTRE

Cette section présente des informations sur la composition des ménages selon leur niveau de bien-être et par réseau de caisses. La taille des ménages, incluant le nombre total de personnes et le nombre total d'adultes dans le ménage, présente une répartition claire. Les ménages classés comme éprouvant une insécurité alimentaire chronique ont tendance à avoir moins de membres que ceux des autres catégories. En fait, en passant de ceux qui éprouvent une insécurité alimentaire périodique à ceux qui connaissent une sécurité alimentaire, la taille moyenne des ménages est

progressivement plus grande pour chaque catégorie de bien-être. Cette caractéristique est évidente pour les communautés associées aux deux réseaux de caisses.

Le tableau 2.2 présente des informations sur le nombre moyen de personnes par ménage et sur le ratio de dépendance moyen des ménages par catégorie de bien-être. Les ménages de la catégorie I (sécurité alimentaire) sont plus grands, avec en moyenne 24 personnes pour Nyèsigiso et 28 personnes pour Kafo Jiginew. Inversement, les ménages de la catégorie IV (insécurité alimentaire chronique) sont généralement petits, avec en moyenne 8 personnes pour Nyèsigiso et 11 personnes pour Kafo Jiginew.

**Tableau 2.2 : Nombre moyen de personnes dans les ménages et ratio de dépendance selon la catégorie de bien-être**

Village	I- Sécurité alimentaire	II- Vulnérabilité à l'insécurité alimentaire	III- Insécurité alimentaire périodique	IV- Insécurité alimentaire chronique	Toutes les catégories de bien-être	Nombre total de ménages
<b>A- Nombre total de personnes dans les ménages</b>						
Zeguella	ND	ND	ND	ND	ND	ND
Tesserela	36	19	15	7	16	101
Koyan Coura	15	17	12	7	12	78
Km26	25	14	9	10	13	74
Sous total — Nyèsigiso	25	17	13	8	14	253
Tomina	31	31	18	10	21	41
Niemina	18	25	15	16	20	48
Toupourla	37	19	10	6	18	67
N'Golobougou	24	15	13	10	15	86
Finzankoro	28	19	18	11	21	91
Sous total — Kafo Jiginew	28	20	14	11	19	333
Total pour les deux réseaux	27	19	14	9	17	586
<b>B - Ratio de dépendance</b>						
Zeguella	ND	ND	ND	ND	ND	ND
Tesserela	1,7	1,5	1,4	1,1	1,4	101
Koyan Coura	0,9	1,5	1,4	1,0	1,2	78
Km26	1,1	0,8	1,0	1,0	0,9	74
Sous total — Nyèsigiso	1,3	1,3	1,3	1,0	1,2	253
Tomina	1,6	1,6	1,4	1,6	1,6	41
Niemina	1,4	2,0	2,1	1,4	1,8	48
Toupourla	1,7	1,3	1,3	1,3	1,4	67
N'Golobougou	1,6	1,5	1,4	1,1	1,5	86
Finzankoro	1,5	1,4	2,0	1,7	1,6	91
Sous total — Kafo Jiginew	1,6	1,6	1,6	1,5	1,6	333
Total pour les deux réseaux	1,5	1,5	1,5	1,2	1,4	586

Dans le programme du CEE de Nyèsigiso, les ménages de la catégorie IV (insécurité alimentaire chronique) ont une taille représentant un tiers de la taille des ménages de la catégorie I (sécurité alimentaire) et la moitié de la taille des ménages de la catégorie II (vulnérabilité à l'insécurité alimentaire). Ces proportions sont semblables pour les villages du programme du CEE de Kafo Jiginew. Les proportions observées pour le nombre d'adultes par ménage selon les catégories de bien-être suivent le même schéma que la taille des ménages, avec des variations plus marquées d'un village à l'autre.

Ces résultats montrent que les ménages les plus grands ont moins tendance à éprouver de l'insécurité alimentaire que les ménages plus petits. Les facteurs sous-jacents à cette relation peuvent être compris de deux manières. D'un côté, les grands ménages comportent plus d'adultes pour cultiver et subvenir à leurs besoins alimentaires. Dans les communautés où l'agriculture demande plus de main d'œuvre et où peu ou pas d'équipement mécanique est utilisé, le nombre de personnes disponibles pour le travail agricole peut déterminer le niveau de production agricole et donc la sécurité alimentaire. Il est aussi vrai que les ménages plus aisés possèdent plus d'équipement agricole et d'animaux de labour, ils sont donc plus capables de subvenir aux besoins d'un plus grand nombre de personnes. Plutôt que de partir de leur côté, les fils et leur famille restent dans le groupe familial des ménages plus aisés. Par contre, les ménages vivant une insécurité alimentaire chronique ont plus tendance à ressembler à une famille nucléaire et, à cause de leur accès limité aux biens de production, ont tendance à se séparer en unités familiales plus petites. Dans ce cas de figure, la grande taille des ménages de la catégorie I résulte de leur meilleur statut socioéconomique plutôt que d'en être la raison.

Malgré la différence en taille absolue, il est intéressant de remarquer que le ratio de dépendance est relativement semblable entre

les différentes catégories de bien-être<sup>10</sup>. Pour Nyèsigiso, le ratio de dépendance est en fait légèrement supérieur (1,3 dépendants par adulte) pour les ménages de la catégorie I que pour les ménages de la catégorie IV (1 dépendant par adulte). Pour Kafo Jiginew, le ratio de dépendance est en moyenne très stable entre les catégories de bien-être et varie seulement de 1,5 à 1,6. Il semble que, quel que soit le niveau socioéconomique, les adultes soutiennent 1,5 dépendants en moyenne.

## **RÉPARTITION ET PÉNÉTRATION DU PROGRAMME DU CEE SELON LES CATÉGORIES DE BIEN-ÊTRE**

Le CEE est conçu pour servir les ménages qui sont vulnérables ou qui éprouvent de l'insécurité alimentaire. La clientèle cible du CEE appartient aux ménages des catégories II à IV. Cependant, aucun « tri » ou moyen de test en soi ne sont utilisés pour restreindre l'adhésion au programme. Cet exercice de classement selon le niveau de bien-être apporte une rare occasion d'évaluer si les aspects de programmation de la stratégie, ainsi que la philosophie de servir les personnes démunies, fonctionnent comme mécanismes d'auto-sélection pour atteindre les ménages les plus démunis.

« L'étendue de la portée » fait référence à la représentation des personnes démunies dans la clientèle d'une institution ou d'un programme. Pour cette étude, l'étendue de la portée du CEE est examinée de deux manières au niveau des ménages et des individus. Une approche

---

<sup>10</sup> Le ratio entre le nombre total de personnes jeunes (0 à 17 ans) divisé par le nombre d'adultes dans le ménage, appelé aussi le « ratio de dépendance ». Habituellement, le ratio de dépendance est calculé comme étant le nombre de personnes ne participant pas à la force de travail (qu'il s'agisse de personnes jeunes ou âgées) divisé par le nombre d'adultes travaillant dans le ménage (PNUD, 1998). Toutefois, les informations disponibles ne permettaient pas d'identifier le nombre de personnes âgées dans les ménages. Pour cette raison, le ratio de dépendance calculé ici est quelque peu sous-estimé. Malgré tout, il nous permet d'avoir une idée du nombre de jeunes dépendants par adulte. Un taux de dépendance élevé est un facteur considéré comme étant en corrélation positive avec la pauvreté.

examine la répartition des membres du CEE par catégorie de bien-être. Par exemple, de tous les ménages ayant au moins un membre actif dans le CEE, quel pourcentage a été classé comme étant « Catégorie I : sécurité alimentaire » par rapport à ceux étant « Catégorie IV : insécurité alimentaire chronique » ? Cette approche nous permet de caractériser le bien-être des ménages des membres du CEE et de déterminer avec quelle efficacité le programme atteint les ménages éprouvant une insécurité alimentaire. La seconde approche examine l'étendue de la portée du programme d'une manière légèrement différente, en fonction de la pénétration au sein d'une catégorie de bien-être donnée.

Par exemple, s'il y a 15 ménages de la catégorie I (sécurité alimentaire) dans une communauté donnée et que tous ces ménages ont au moins un membre dans le CEE, le taux de pénétration pour les ménages connaissant une sécurité alimentaire sera de 100 %. Cette approche nous permet de savoir si le CEE pénètre plus efficacement une catégorie de bien-être donnée.

## Répartition des ménages membres par catégorie de bien-être

Cette section analyse la répartition et la pénétration du programme du CEE dans les ménages par catégorie de bien-être. Au niveau des ménages, tout ménage ayant au moins un membre actif dans le programme du CEE au moment où le travail sur le terrain a été réalisé est considéré comme un « ménage membre ». Avec cette approche, les ménages qui ont plusieurs femmes membres sont comptés de la même façon que les ménages qui ont une seule femme membre. Les chapitres suivants du rapport examinent l'étendue de la portée au niveau individuel.

Les figures 2.2a et 2.2b présentent la répartition par catégorie de bien-être des ménages ayant au moins une femme active dans le programme du CEE. Ces figures montrent le pourcentage de ménages actuels du CEE qui appartiennent à chacune des quatre catégories de bien-être dans chaque village. Ces figures montrent que :

- ❖ *Le CEE atteint des ménages démunis.* Un peu plus d'un tiers (35 %) des ménages membres de Nyèsigiso et 11 % des ménages membres de Kafo Jiginew sont

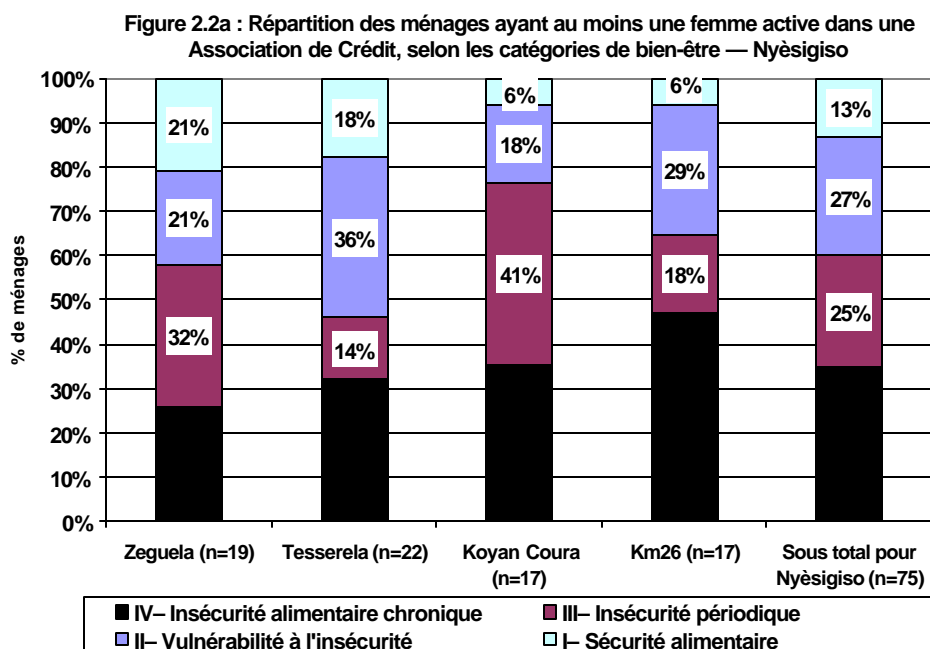
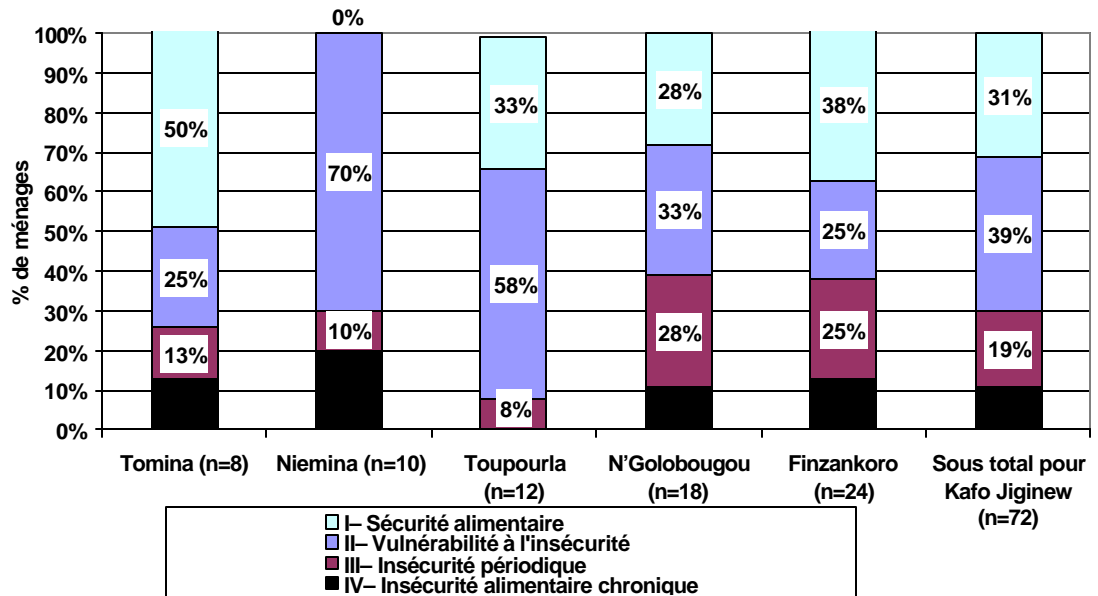


Figure 2.2b : Répartition des ménages ayant au moins une femme active dans une Association de Crédit, selon les catégories de bien-être — Kafo Jiginew



classés comme éprouvant une insécurité alimentaire chronique. Selon les descriptions des informateurs locaux, ces ménages sont vraiment démunis et vivent « la pauvreté de A à Z ». Ces dernières années, la question de savoir si les programmes de microfinance atteignent réellement ce type de ménages sévèrement démunis a été posée. Ces résultats indiquent qu'une bonne proportion des ménages actuels du CEE sont vraiment démunis. Cela est particulièrement vrai pour les communautés de programme non-urbaines de Nyèsigiso.

- ❖ Le CEE atteint des ménages éprouvant une insécurité alimentaire. Soixante pour cent (60 %) des ménages de Nyèsigiso et 30 % de ceux de Kafo Jiginew sont décrits comme ayant des problèmes alimentaires pendant au moins une certaine partie de l'année.
- ❖ Le CEE atteint son groupe cible. Les ménages classés comme vulnérables ou éprouvant une insécurité alimentaire constituent le groupe de ménages cibles de la stratégie se situant en dessous du seuil de pauvreté. Le pourcentage de ménages membres classés dans les catégories de bien-être cibles est de 87 % pour Nyèsigiso et de 69 % pour Kafo Jiginew.

- ❖ Le CEE attire aussi des ménages plus aisés. La catégorie I des ménages connaissant une sécurité alimentaire représente 31 % des ménages actuels du programme du CEE de Kafo Jiginew et 13 % pour Nyèsigiso. Bien qu'aucune caisse ne sélectionne ou n'exclut les membres potentiels en fonction de leur statut socioéconomique, il est estimé que les termes du programme ont tendance à ne pas attirer les femmes les plus aisées.
- ❖ Cependant, il se peut que les autres sources de crédit soient tellement rares pour les femmes que même celles des ménages plus aisés choisissent de participer au CEE. Il se peut aussi que les femmes apprécient les services d'épargne et d'éducation, ainsi que la solidarité de cette association de village constituée uniquement de femmes.

Ces résultats montrent que le programme du CEE de Nyèsigiso atteint plus de femmes très démunies que le programme de Kafo Jiginew. Toutefois, il se peut que cela ne reflète pas une réelle différence dans la façon dont les programmes sont mis en œuvre. Il peut simplement s'agir du reflet de la plus grande prévalence des ménages très démunis dans les communautés de Nyèsigiso par rapport à celles de Kafo Jiginew.

Il est plus judicieux de comparer l'étendue de la portée des deux programmes du CEE en fonction de la répartition des ménages de la population générale dans les quatre catégories de bien-être, comme cela est réalisé dans les figures 2.3a et 2.3b. Sous cet angle, les deux réseaux de caisses apparaissent comme ayant la même réussite à auto-cibler leurs services. Dans les deux cas, la répartition socioéconomique de leur clientèle est semblable à la répartition générale dans les communautés de programme. Alors qu'il est vrai qu'une plus grande proportion (35 %) de ménages actifs du CEE de Nyèsigiso éprouvent une insécurité alimentaire chronique par rapport à seulement 11 % de ceux de Kafo Jiginew ; plus de ménages de la population générale de Nyèsigiso appartiennent à ce groupe (aussi 35 %) par rapport à seulement 15 % dans les communautés de Kafo Jiginew. Pour Nyèsigiso, le pourcentage de ménages membres classés comme éprouvant une insécurité alimentaire chronique est le reflet exact de leur pourcentage dans la population générale. Pour Kafo Jiginew, les ménages éprouvant une insécurité alimentaire chronique sont légèrement sous-représentés dans le programme par rapport à leur pourcentage dans la population générale.

Cependant, même en considérant la pauvreté plus importante dans les communautés de programme de Nyèsigiso, le programme du CEE de Kafo Jiginew montre une sorte de biais en défaveur de ceux éprouvant une insécurité alimentaire périodique ou chronique par rapport au programme de Nyèsigiso.

Pour Nyèsigiso, la portée du CEE est remarquablement semblable à la répartition générale des catégories de bien-être dans ses communautés. Par exemple, 13 % des ménages des communautés appartiennent à la catégorie I (sécurité alimentaire) et, de même, 13 % des ménages membres proviennent de cette catégorie. Le pourcentage de ménages de la catégorie IV (insécurité alimentaire chronique) participant au programme est aussi exactement semblable au pourcentage de ménages de cette catégorie dans la population générale. Il existe une légère sur-représentation des ménages de la catégorie II et une légère sous-représentation des ménages de la catégorie III, un léger biais est donc présent en faveur des ménages étant situés juste sous le seuil de pauvreté. Mais, en général, pour Nyèsigiso, ce qui est le plus remarquable est la similitude des profils de bien-être des ménages membres et des

Figure 2.3a : Répartition, par catégorie de bien-être, des ménages dans la population générale par rapport aux ménages dans le programme du *Crédit avec Éducation*—  
Nyèsigiso

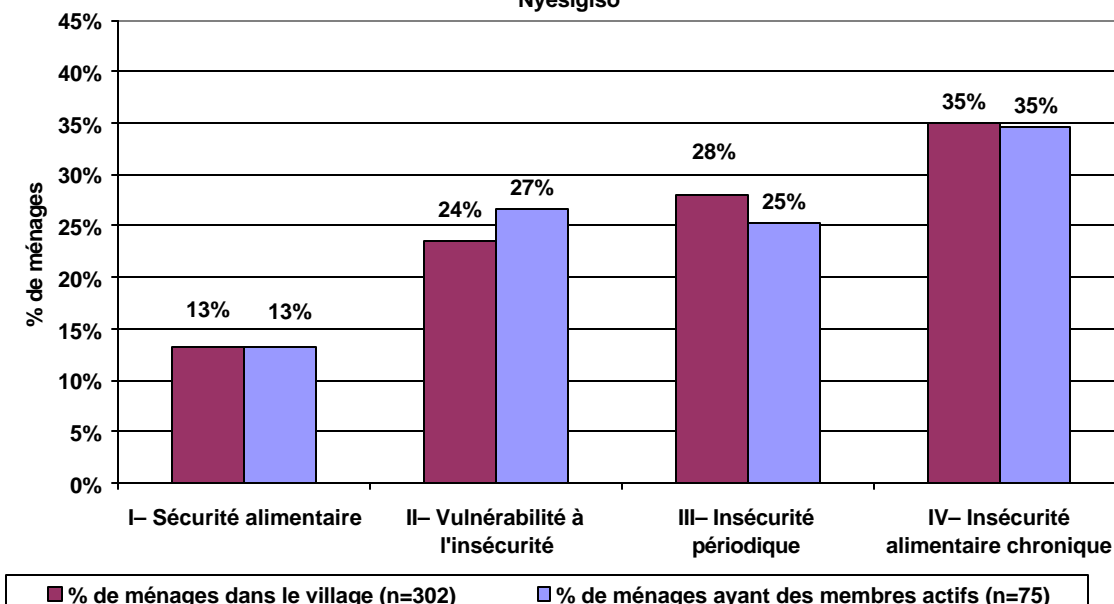


Figure 2.3b : Répartition, par catégorie de bien-être, des ménages dans la population générale par rapport aux ménages dans le programme du *Crédit avec Éducation* — Kafo Jiginew

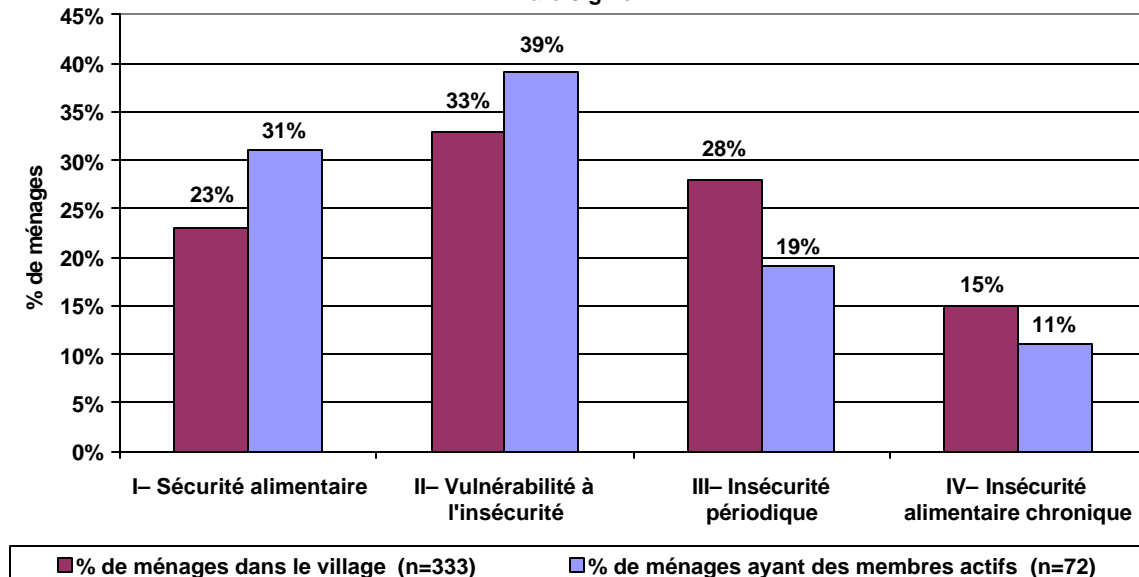
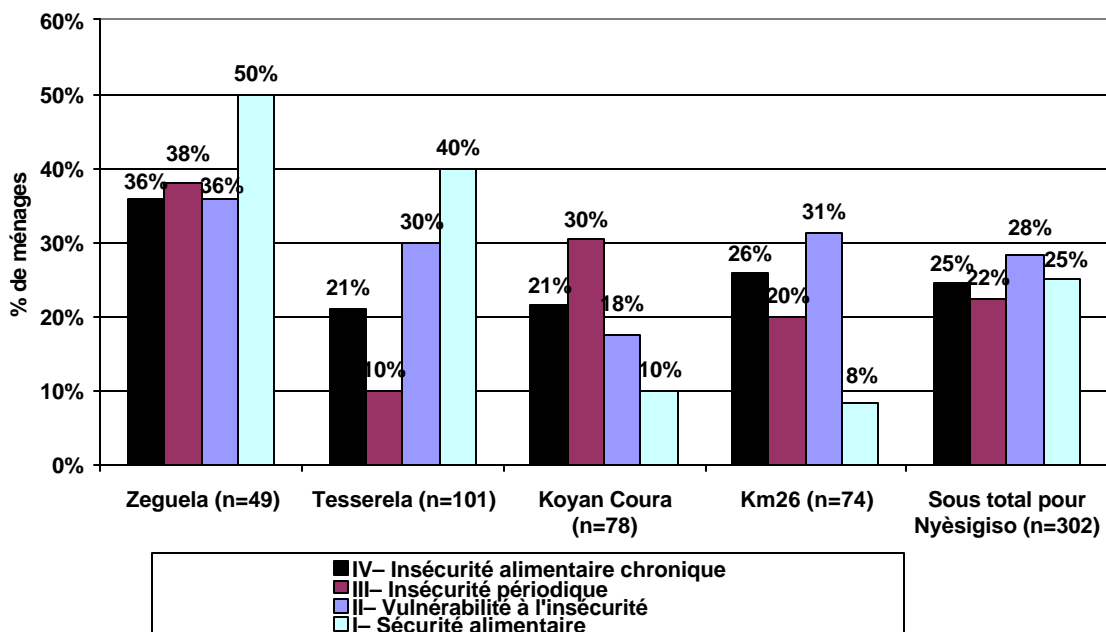


Figure 2.4a : Pénétration du programme par catégorie de bien-être — Nyèsigiso



ménages de la communauté en général.

Par contre, il existe une sorte de biais en faveur du niveau supérieur de l'échelle de bien-être dans la région de Kafo Jiginew. Pour Kafo Jiginew, les ménages classés comme connaissant une sécurité alimentaire et ceux étant vulnérables à l'insécurité alimentaire sont sur-représentés dans le programme du CEE par rapport à leur prévalence dans la population générale. Les ménages éprouvant

une insécurité alimentaire périodique ou chronique sont sous-représentés parmi les ménages membres du CEE, indiquant une sous-représentation des personnes démunies et très démunies dans le programme du CEE. Même avec ce biais vers le haut, le programme du CEE de Kafo Jiginew atteint toutes les catégories de bien-être et la répartition des catégories de bien-être est semblable à celle dans la population générale. Par exemple, les catégories de bien-être ayant le pourcentage le

plus élevé et le plus faible de ménages membres du CEE — les catégories II et IV, respectivement — sont classés de la même façon dans la population générale.

### Pénétration du programme pour les différentes catégories de bien-être

Une autre approche pour évaluer l'étendue de la portée des programmes du CEE est d'examiner la pénétration du programme dans les différentes catégories de bien-être. Le « taux de pénétration » fait référence au pourcentage de ménages d'une catégorie ayant un membre participant au programme du CEE. Par exemple, si tous les ménages d'une communauté ayant été classés comme connaissant une sécurité alimentaire ont une femme participant au programme du CEE, le taux de pénétration pour la catégorie I sera de 100 %.

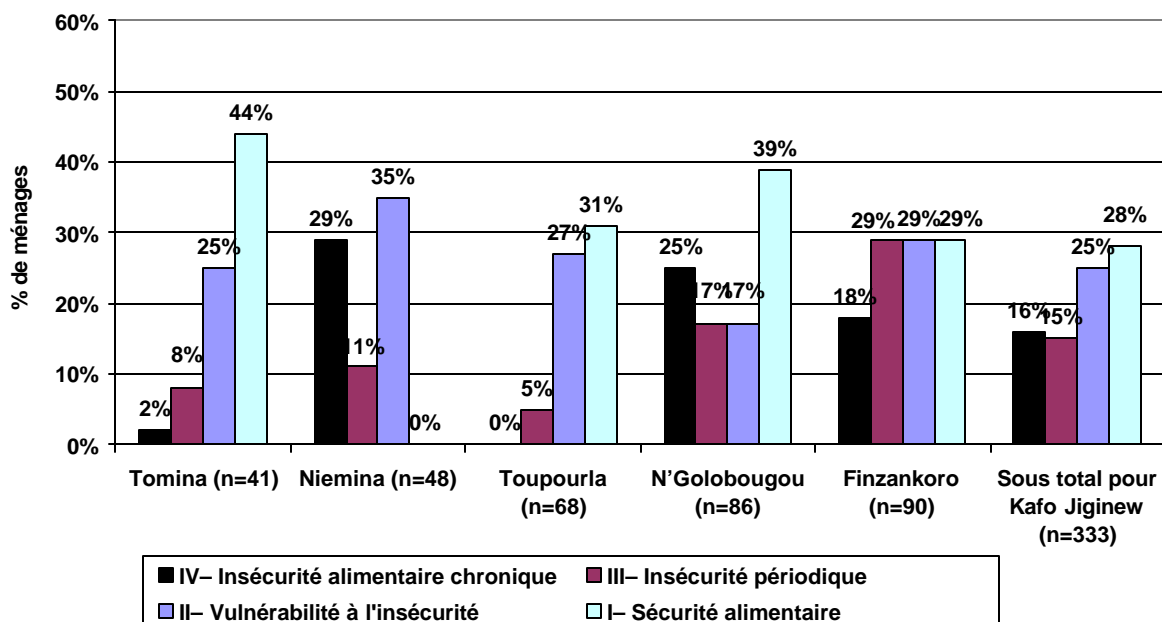
En général, le taux de pénétration du programme du CEE dans tous les ménages des communautés de Nyèsigiso est de 25 % ; il est de 22 % dans les communautés de Kafo Jiginew. Ainsi, pour les deux réseaux de caisses, environ un quart des ménages ont au moins une femme active dans le programme.

Cependant, les taux de pénétration ne sont pas uniformes pour les différentes catégories de bien-être dans les deux réseaux de caisses.

Pour Nyèsigiso, les taux de pénétration du CEE, présentés dans la figure 2.4a, sont supérieurs (28 %) pour les ménages de la catégorie II — ceux qui sont vulnérables, mais qui, le plus souvent, n'éprouvent pas d'insécurité alimentaire dans l'année en cours. Le taux de pénétration est singulièrement uniforme, entre 22 % et 25 %, pour les trois autres catégories. Ces résultats confirment les conclusions de la figure 2.3a, à savoir que l'étendue de la portée du programme du CEE de Nyèsigiso est très semblable à la répartition des catégories de bien-être dans la population générale, avec sans doute un léger biais en faveur de ceux de la catégorie II qui sont uniquement vulnérables à l'insécurité alimentaire.

Pour Kafo Jiginew, les taux de pénétration du CEE présentés dans la figure 2.4b sont supérieurs pour les ménages des catégories I (28 %) et II (25 %) par rapport aux ménages des catégories III (15 %) et IV (16 %). Encore une fois, cela confirme les résultats de la figure 2.3b, à savoir que le programme du

Figure 2.4b : Pénétration du programme par catégorie de bien-être — Kafo Jiginew



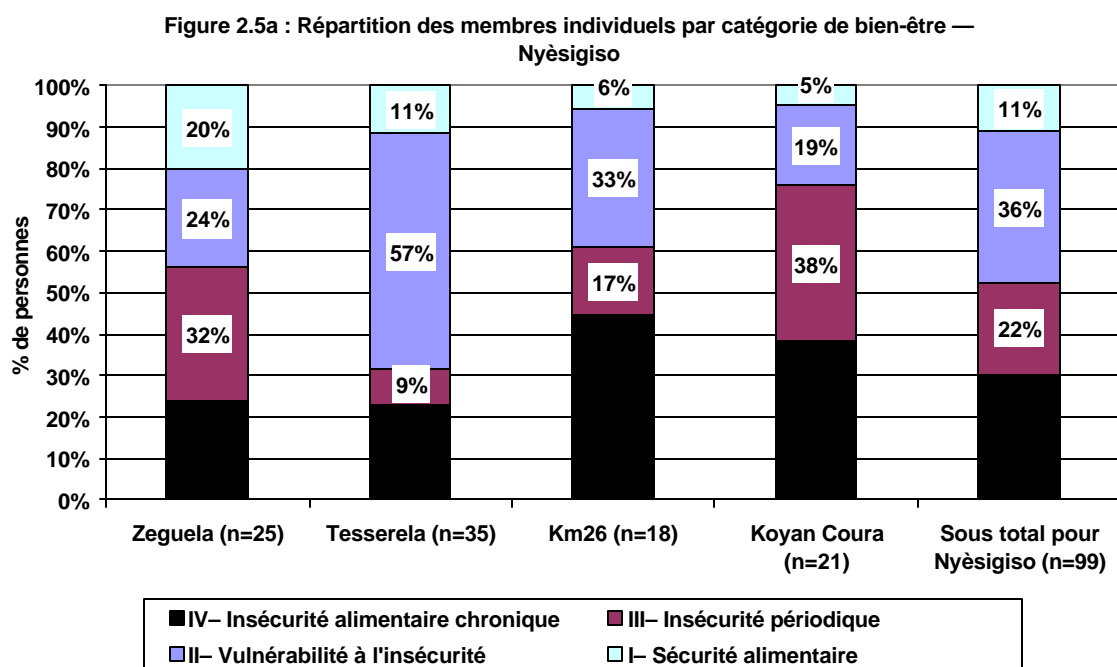
CEE de Kafo Jiginew présente une sorte de biais en faveur de la partie supérieure de l'échelle de bien-être.

Il est intéressant de remarquer que parmi toutes les communautés de programme, Kilomètre 26 (Km26) et Koyan Coura ressortent comme ayant des taux de pénétration du programme relativement faibles (environ 10 %) pour la catégorie I (sécurité alimentaire), qui est bien en dessous de la moyenne. Ces deux communautés sont aussi exceptionnelles par le fait que les informateurs ont mentionné d'autres programmes de crédit opérant dans la région<sup>11</sup>. Il se peut donc que, quand d'autres options de crédit existent, les ménages les plus aisés sont attirés par ces autres programmes et que le CEE ait donc plus tendance à mieux réussir à auto-cibler les ménages les plus démunis. Dans la plupart des cas, la pénétration du programme est supérieure dans les ménages de la catégorie I que dans les autres catégories de bien-être, sauf pour Km26, Koyan Coura et Niemina, une communauté dans laquelle aucun des ménages n'ont été décrits comme appartenant

à la catégorie des ménages connaissant une sécurité alimentaire.

### Répartition des membres individuels par catégorie de bien-être

Pour avoir une vision complète de la portée du programme du CEE, l'analyse doit aussi porter sur le nombre de membres par catégorie de bien-être. Chaque ménage peut avoir une ou plusieurs femmes participant simultanément au programme. En limitant l'analyse au niveau des ménages, il est possible de sous-estimer le poids des ménages qui ont plusieurs femmes dans le programme. Il est aussi possible d'assumer que les « nombres » peuvent se traduire par du pouvoir et de l'influence. Plus une catégorie de bien-être est représentée dans une caisse, plus il est probable que les décisions seront orientées en faveur des intérêts de cette catégorie. Les figures 2.5a et 2.5.b présentent cette répartition des membres individuels par catégorie de bien-être.



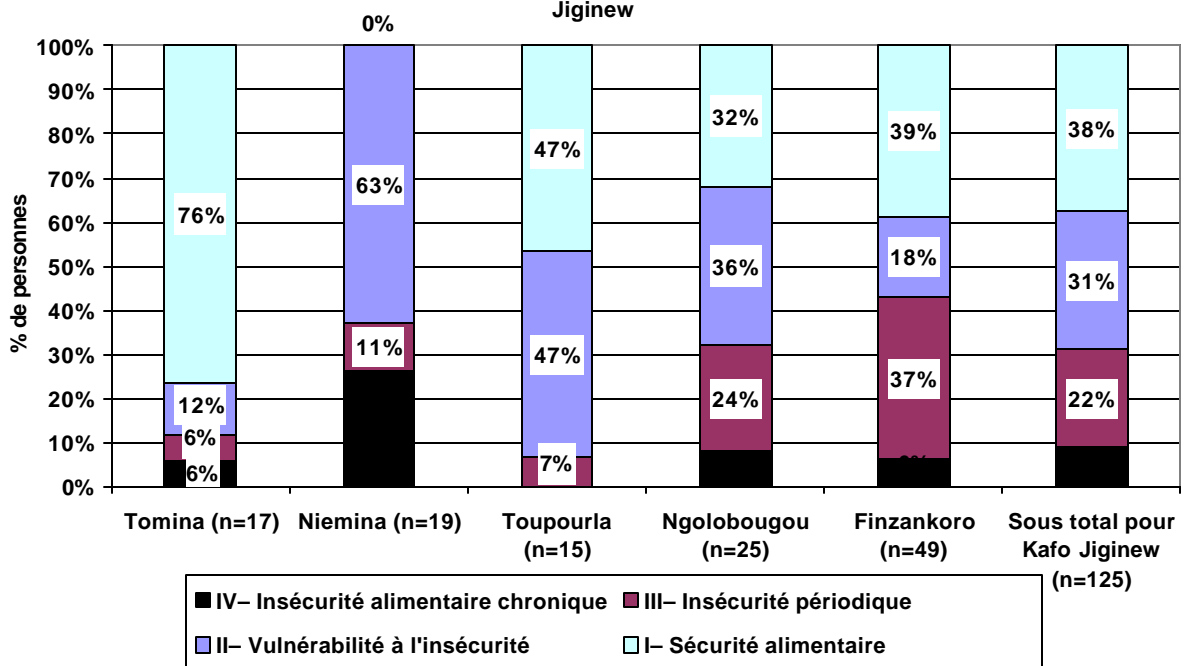
<sup>11</sup> Réseau des caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées — CVECA/CIDR ou Office du Niger qui proposent des prêts agricoles.

- ❖ En considérant ce niveau individuel, la répartition des membres actuels de Nyèsigiso semble encore plus biaisée en faveur des ménages de la catégorie II, avec 36 % des membres individuels classés dans ce groupe, par rapport à 27 % des ménages membres (voir figure 2.2a). Cela est lié au fait que les ménages les plus aisés ont tendance à être plus grands et qu'ils ont donc plus tendance à avoir plusieurs membres participant au CEE. Pourtant, pour Nyèsigiso, 89 % des membres individuels sont classés comme étant dans la clientèle cible, les catégories II à IV, ces catégories de bien-être qui se situent approximativement sous le seuil de pauvreté. Seulement 11 % des membres individuels appartiennent à la catégorie I des ménages connaissant une sécurité alimentaire.
- ❖ Dans la région de programme de Kafo Jiginew, la répartition entre les catégories de bien-être est aussi orientée vers le haut quand elle est présentée en termes d'individus plutôt qu'en termes de ménages. En considérant les ménages, la catégorie de bien-être ayant le plus grand pourcentage de membres du CEE est la catégorie II (39 %) ; mais, quand le

nombre réel de membres individuels est pris en compte, le plus grand pourcentage de membres provient de la catégorie I (sécurité alimentaire) (38 %). Pour Kafo Jiginew, 62 % des membres individuels proviennent de la clientèle cible — les personnes qui sont vulnérables ou qui éprouvent une insécurité alimentaire. Cependant, les personnes des ménages éprouvant une insécurité alimentaire chronique ne représentent que 9 % de tous les membres.

En se basant sur les membres individuels, le programme du CEE de Nyèsigiso présente une répartition des ménages relativement équitable entre ceux qui éprouvent une insécurité alimentaire périodique et chronique et ceux qui n'en font pas l'expérience. Toutefois, le programme du CEE de Kafo Jiginew est dominé par des femmes provenant de ménages connaissant une sécurité alimentaire ou étant vulnérables à l'insécurité alimentaire. À nouveau, cette tendance est liée à la plus grande prévalence des ménages éprouvant une insécurité alimentaire dans les communautés de programme de Nyèsigiso participant à l'exercice de classement selon le niveau de bien-être.

Figure 2.5b : Répartition des membres individuels par catégorie de bien-être — Kafo Jiginew



## TAUX D'ABANDON DU PROGRAMME PAR CATÉGORIE DE BIEN-ÊTRE

Cette section examine les taux d'abandon dans les quatre catégories de bien-être afin de déterminer si le statut socioéconomique des membres est en relation avec le fait qu'ils quittent ou restent dans le programme du CEE.

### Taux d'abandon du CEE par catégorie de bien-être

Le taux d'abandon reflète la dynamique des adhésions au CEE. Ce taux est le nombre de femmes qui ont quitté le programme du CEE divisé par le nombre de femmes qui ont déjà été membres. Par exemple, si un total de 50 femmes ont adhéré à une Association de Crédit depuis sa création, mais que 25 de ces femmes ont quitté le groupe par la suite, le taux d'abandon sera de 50 %. De même, l'inverse du taux d'abandon reflète le taux de rétention des membres (100 moins le taux d'abandon). Le tableau 2.3 présente les taux d'abandon par village et par catégorie de bien-être après environ trois années de services du programme du CEE<sup>12</sup>. En général, les taux d'abandon des deux programmes du CEE sont semblables — 63 % pour Nyèsigiso et 68 % pour Kafo Jiginew. En moyenne, 67 % des membres qui ont adhéré au CEE quittent le programme par la suite.

Le taux d'abandon général pour les deux programmes combinés (67 %) est tout à fait comparable à celui d'autres programmes de banques villageoises. Une étude de sept programmes de banques villageoises dans le monde a montré qu'en moyenne seulement 35 % des emprunteurs du premier cycle participent encore après trois années<sup>13</sup>. Comme

<sup>12</sup> La communauté de Zeguella a été exclue de cette analyse parce que son taux d'abandon est considérablement inférieur (17 %) à cause du fait que le programme opère depuis une période plus courte que dans les autres communautés. Alors que les autres communautés de programme ont des Associations de Crédit dans leur septième cycle de prêt ou au-delà, l'Association de Crédit de Zeguella est seulement dans son second cycle de prêt.

<sup>13</sup> Painter, Judith et MkNelly, Barbara : « Village Banking Dynamics Study: Evidence from Seven Programs », *Journal*

pour d'autres programmes, ceux qui abandonnent ne semblent pas décourager l'adhésion de nouveaux membres, puisque les adhésions ont tendance à être stables ou même à croître avec le temps.

En ce qui concerne la relation entre le niveau de bien-être des membres et le taux d'abandon du programme du CEE, le tableau 2.3 montre les résultats suivants :

- ❖ Pour les deux réseaux combinés, il existe une similitude remarquable entre les taux d'abandon des quatre catégories de bien-être. Le taux d'abandon général pour les membres de la catégorie I (sécurité alimentaire) est de 65 %, par rapport à 68 % pour les personnes de la catégorie IV (insécurité alimentaire chronique).
- ❖ Les taux d'abandon pour les catégories II et III se situent dans cette marge de 65 % à 68 %. Des informations supplémentaires seraient nécessaires pour savoir si les femmes des ménages les plus aisés quittent le programme pour des raisons différentes de celles des ménages les plus démunis. Mais, au moins en termes généraux dans les deux réseaux de caisses, les femmes les plus démunies n'ont pas plus tendance à quitter le CEE que les femmes les plus aisées.
- ❖ Pour Nyèsigiso, les membres connaissant une sécurité alimentaire ont le taux d'abandon le plus élevé (78 %) des quatre catégories. Pour Kafo Jiginew, l'opposé est vrai, puisque les femmes de la catégorie I ont le taux d'abandon le plus faible (62 %). Ces caractéristiques sont visibles dans le profil des membres actuels où les membres du programme du CEE de Kafo Jiginew ont plus tendance à appartenir aux ménages les plus aisés que les membres du CEE de Nyèsigiso.

**Tableau 2.3 : Taux d'abandon du programme du CEE par catégorie de bien-être**

Village	Indicateur	I- Sécurité alimentaire	II- Vulnérabilité à l'insécurité alimentaire	III- Insécurité alimentaire périodique	IV- Insécurité alimentaire chronique	Tous les membres qui ont déjà adhéré
Tesserela	Nombre de membres	20	43	15	20	98
	Taux d'abandon	80 %	54 %	80 %	60 %	64 %
Koyan Coura	Nombre de membres	3	9	19	20	51
	Taux d'abandon	67 %	56 %	58 %	60 %	59 %
Km26	Nombre de membres	4	15	6	27	52
	Taux d'abandon	75 %	60 %	50 %	70 %	65 %
Sous total pour	Nombre de membres	27	67	40	67	201
Nyèsigiso	Taux d'abandon	78 %	55 %	65 %	64 %	63 %
Tomina	Nombre de membres	23	17	13	8	61
	Taux d'abandon	43 %	88 %	92 %	87 %	72 %
Nièmina	Nombre de membres	11	45	12	11	79
	Taux d'abandon	100 %	73 %	83 %	55 %	75 %
Toupourla	Nombre de membres	27	23	9	3	62
	Taux d'abandon	74 %	70 %	89 %	100 %	75 %
N'Golobougou	Nombre de membres	11	31	17	5	64
	Taux d'abandon	27 %	71 %	65 %	60 %	61 %
Finzankoro	Nombre de membres	52	22	40	16	130
	Taux d'abandon	64 %	60 %	55 %	81 %	62 %
Sous total pour	Nombre de membres	124	138	91	43	396
Kafo Jiginew	Taux d'abandon	62 %	72 %	70 %	75 %	68 %
Total pour les deux réseaux	Nombre de membres	151	205	131	110	597
	Taux d'abandon	65 %	66 %	68 %	68 %	67 %

- ❖ Le taux d'abandon est supérieur — plus de 76 % — dans les villages plus isolés (Tomina, Nièmina, Toupourla) qui n'ont pas l'avantage d'avoir un accès direct à un marché dynamique. Dans ces villages, le taux d'abandon du programme du CEE semble être quelque peu supérieur pour les ménages éprouvant une insécurité alimentaire que pour ceux connaissant une sécurité alimentaire. Cependant, l'échantillon est assez petit et il est donc difficile de tirer des conclusions définitives. Tesserela est aussi plus isolé et le taux d'abandon est supérieur pour les ménages connaissant une sécurité alimentaire que pour ceux éprouvant une insécurité alimentaire chronique.
- ❖ De même, le taux d'abandon est inférieur dans les villages où de bonnes opportunités économiques existent. Pour Nyèsigiso, le taux d'abandon du programme est inférieur dans les deux villages situés dans les zones irriguées (Km26 et Koyan Coura). En plus de bénéficier du marché de Niono, l'irrigation permet aux ménages de ces villages de cultiver deux

saisons par an (production de riz pendant l'hivernage et maraîchage pendant la saison sèche). Pour Kafo Jiginew, le taux d'abandon est inférieur dans les villages de N'Golobougou et de Finzankoro qui bénéficient respectivement des marchés de Konséguéla et de Finzankoro, ainsi que de leur situation le long d'un réseau de routes très fréquentées.

En résumé, il existe peu de différences entre les taux d'abandon des différentes catégories de bien-être. Aucune catégorie de bien-être n'a un taux d'abandon remarquablement plus élevé que celui d'autres catégories. Il semble que l'abandon du programme du CEE soit plus étroitement lié à une absence d'opportunité économique ou à la situation isolée des villages, plutôt qu'à la catégorie de bien-être. Plus les opportunités d'utiliser un prêt de fonds de roulement pour générer un

revenu régulier sont faibles, plus le taux d'abandon est élevé.

### Taux d'abandon des membres individuels par catégorie de bien-être

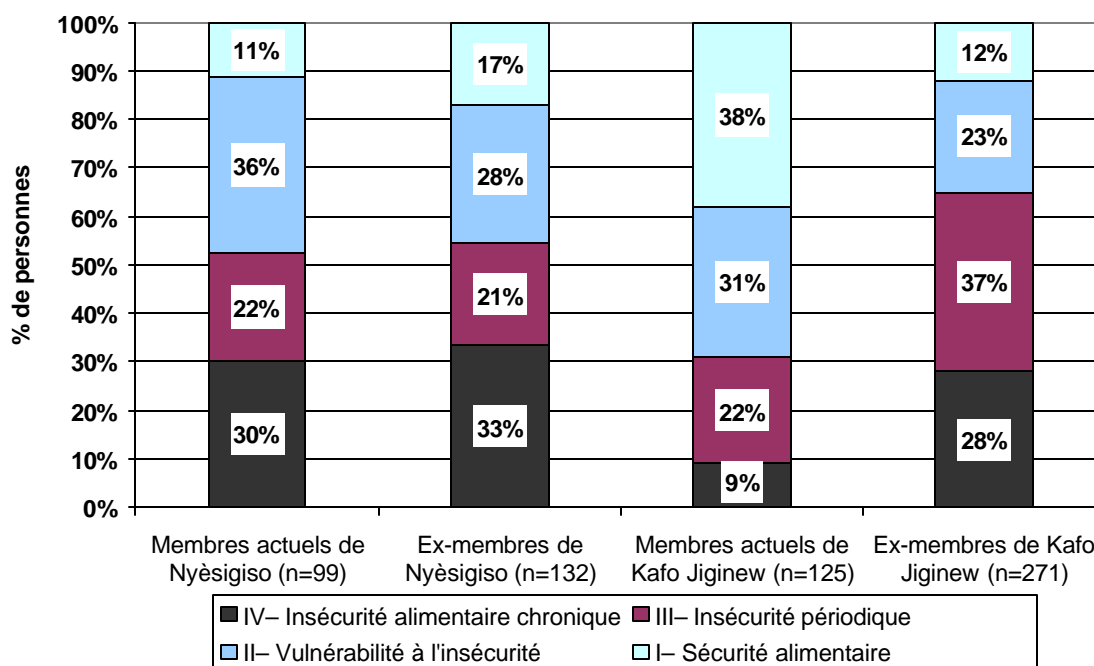
La figure 2.6 présente la répartition, selon les catégories de bien-être, des membres actuels et des ex-membres des programmes du CEE des deux réseaux de caisses. Cette figure montre clairement que la répartition actuelle des membres du CEE selon les catégories de bien-être est influencée par le statut socioéconomique des membres qui choisissent de quitter le programme.

Pour Nyèsigiso, la répartition des membres du CEE des catégories II et IV (insécurité alimentaire périodique et chronique) est très semblable pour les membres actuels et pour les ex-membres. Cependant, le pourcentage de femmes ex-membres connaissant une sécurité alimentaire est supérieur au pourcentage de femmes membres de cette catégorie. Une des raisons pour lesquelles un tel pourcentage relativement faible de membres actuels de Nyèsigiso provient de la catégorie la plus aisée est la plus grande tendance de ce type de femmes à quitter le programme.

Pour Kafo Jiginew, le pourcentage d'ex-membres qui éprouvent une insécurité alimentaire chronique (28 %) est bien supérieur au pourcentage de membres actuels qui appartiennent à cette catégorie de bien-être des plus démunis (9 %). De même, ceux qui éprouvent une insécurité alimentaire périodique représentent un plus grand pourcentage chez les ex-membres que chez les membres actuels — 37 % par rapport à 22 %, respectivement. Par contre, seulement 12 % des ex-membres proviennent des ménages connaissant une sécurité alimentaire alors que les femmes de ce groupe représentent 38 % des membres actuels.

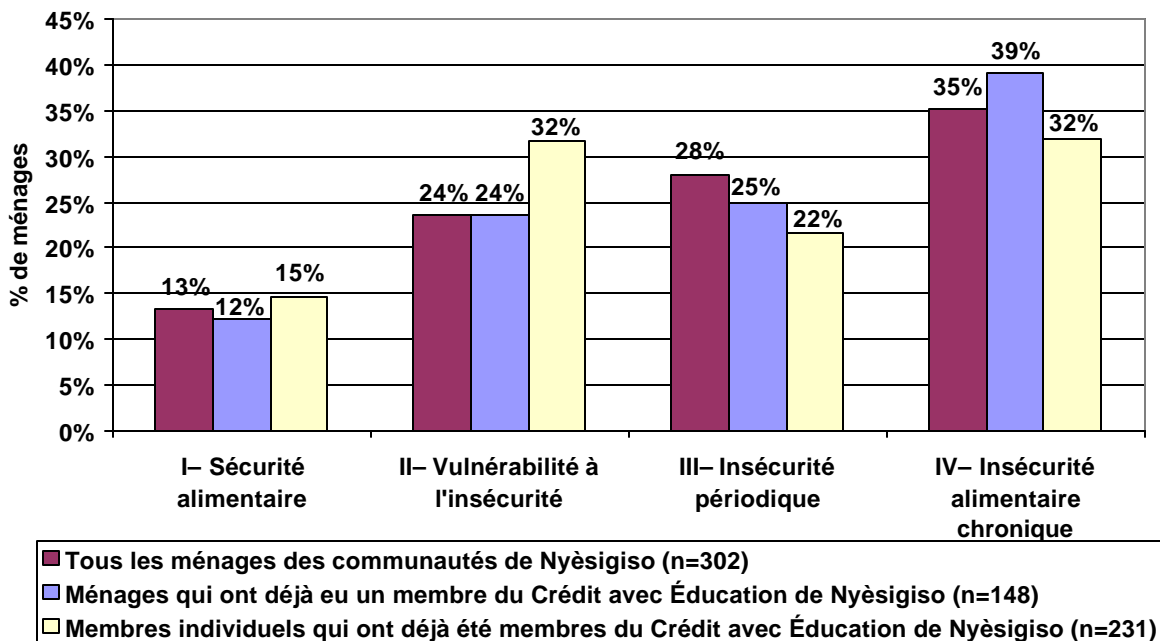
Il serait utile de savoir pourquoi, en particulier dans le programme du CEE de Kafo Jiginew, les membres éprouvant une insécurité alimentaire ont plus tendance à quitter le programme que ceux connaissant une sécurité alimentaire. Cette tendance explique en partie le biais en faveur des membres actuels plus aisés dans le programme du CEE de Kafo Jiginew.

Figure 2.6 : Répartition, selon les catégories de bien-être, des membres actuels par rapport aux membres qui ont quitté le *Crédit avec Éducation*

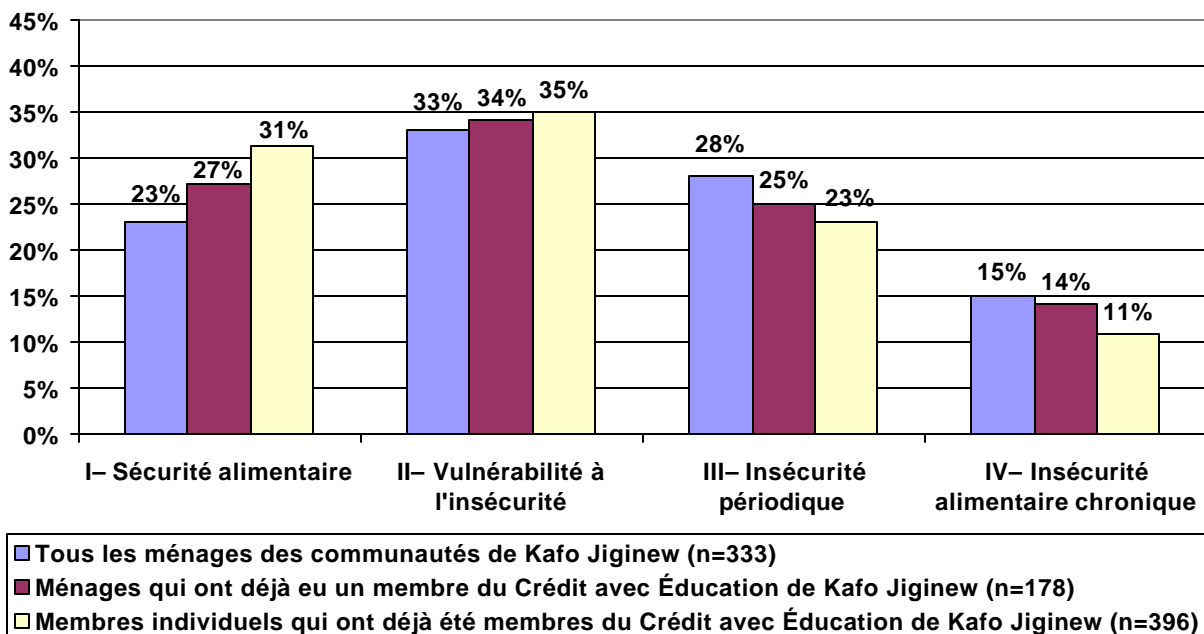


Ces dynamiques sont examinées de façon plus approfondie dans le troisième chapitre de ce rapport, au moins pour les femmes qui proviennent des ménages les plus démunis.

**Figure 2.7a : Répartition générale, par catégorie de bien-être, de tous les ménages par rapport aux ménages et aux femmes qui ont déjà été membres du *Crédit avec Éducation* — Nyèsigiso**



**Figure 2.7b : Répartition générale, par catégorie de bien-être, de tous les ménages par rapport aux ménages et aux femmes qui ont déjà été membres du *Crédit avec Éducation* — Kafo Jiginew**



## **Étendue de la portée pour les ménages et les personnes qui ont déjà été membres du CEE**

La section précédente montre clairement qu'un nombre plus élevé de ménages et de personnes ont eu accès aux services du programme que le nombre actuel de membres dans le programme. Une image complète de l'étendue de la portée de CEE doit inclure les membres actuels, ainsi que ceux qui l'ont été par le passé.

Les figures 2.7a et 2.7b présentent cette image complète. Elles montrent la répartition générale par catégorie de bien-être des ménages et des femmes qui ont déjà été membres du CEE en fonction des catégories de bien-être de tous les ménages dans les communautés de programme.

### **CONCLUSION**

L'exercice de classement selon le niveau de bien-être a permis de classer les ménages en catégories de bien-être satisfaisantes. Les informateurs locaux ont continuellement défini la pauvreté en termes de sécurité alimentaire des ménages et de capacité ou d'incapacité à bien manger tout au long de l'année. L'étude a aussi permis de savoir si les programmes du CEE des caisses atteignent leur clientèle cible et, si cela est vrai, si leur participation est pérennisée au cours du temps.

Le CEE est conçu pour servir les femmes des ménages vulnérables ou éprouvant une insécurité alimentaire. Les ménages classés par les informateurs locaux comme étant dans la catégorie II (vulnérabilité à l'insécurité alimentaire), la catégorie III (insécurité alimentaire périodique) et la catégorie IV (insécurité alimentaire chronique) correspondent à cette description. Ces trois catégories de bien-être correspondent aussi approximativement aux ménages situés sous le seuil de pauvreté.

L'étude montre que 87 % des ménages ayant actuellement un membre dans le programme du CEE de Nyèsigiso appartiennent à la clientèle cible. Seulement 13 % des ménages actuels du CEE sont classés dans la catégorie I (sécurité alimentaire), un groupe qui correspond

approximativement aux ménages situés au-dessus du seuil de pauvreté. Si tous les ménages qui ont déjà eu un membre du CEE sont pris en compte, le ciblage apparaît juste légèrement supérieur, avec 88 % des ménages du CEE classés comme vulnérables ou éprouvant une insécurité alimentaire.

En comparaison, seulement 69 % des ménages ayant un membre actuel dans le programme du CEE de Kafo Jiginew appartiennent à la clientèle cible et 31 % sont classés dans la catégorie I (sécurité alimentaire). À nouveau, le ciblage est juste légèrement supérieur quand tous les ménages qui ont déjà eu un membre du CEE (actuel ou passé) sont pris en compte, avec 73 % de ces ménages étant considérés comme étant vulnérables ou éprouvant une insécurité alimentaire.

La différence dans l'étendue de la portée des deux réseaux de caisses est très liée à la prévalence générale de la pauvreté ou de l'insécurité alimentaire dans leurs communautés de programme respectives. En fait, ce qui est probablement le plus remarquable à propos des résultats de cette étude est l'exactitude avec laquelle les adhésions au CEE sont le reflet des profils de bien-être dans les communautés de programme dans leur entier. Dans les quatre communautés de Nyèsigiso, 87 % de tous les ménages sont classés dans les catégories II à IV, ce qui est exactement le même chiffre que le pourcentage de membres actuels appartenant à ces catégories de bien-être. Cependant, seulement 77 % des ménages des cinq communautés de programme de Kafo Jiginew se situent en dessous du seuil de pauvreté, ce qui explique en partie pourquoi les catégories II à IV ne représentent que 69 % à 73 % des ménages du CEE. Ainsi, pour les deux programmes, la répartition des niveaux de bien-être des membres du CEE est à peu près semblable à la répartition générale des niveaux de

bien-être dans les communautés dans leur entier.

Pourtant, dans le programme du CEE de Kafo Jiginew, une sorte de biais est présent en faveur des deux catégories de bien-être supérieures. Les membres du CEE de la catégorie I (sécurité alimentaire) sont sur-représentés de 4 à 8 points par rapport à leur pourcentage dans la population générale, selon que les ménages actuels, les ménages qui ont déjà été membres ou les individus sont pris en compte. À l'inverse, les membres des catégories éprouvant une insécurité alimentaire périodique ou chronique sont sous-représentés d'approximativement 1 à 9 %. Bien que 43 % de tous les ménages des communautés de Kafo Jiginew soient classés comme éprouvant une insécurité alimentaire périodique ou chronique, seulement 30 % des ménages des membres actuels et 39 % des ménages qui ont déjà eu un membre appartiennent à ces deux catégories de bien-être les plus démunies. Ce biais est en partie lié à une tendance légèrement supérieure des femmes des catégories de bien-être les plus démunies à quitter le programme du CEE de Kafo Jiginew, par rapport aux femmes des ménages plus aisés. Comprendre les diverses raisons pour lesquelles les femmes des différentes catégories de bien-être quittent le programme serait très utile pour approfondir cette question relative à l'étendue de la portée. Par ailleurs, en combinant les dynamiques d'adhésion des programmes des deux réseaux de caisses, les taux d'abandon sont assez semblables entre les diverses catégories de bien-être. Il semble que l'abandon du programme du CEE soit plus étroitement lié à l'absence d'opportunité économique ou à la situation isolée des villages plutôt qu'à la catégorie de bien-être.

Cet exercice de classement selon le niveau de bien-être contribue à une meilleure compréhension de certaines des hypothèses sous-jacentes à la dynamique du programme du CEE. D'un côté, bien qu'aucune caisse ne sélectionne ou n'exclut des membres potentiels sur la base de leur statut socioéconomique, il est estimé que les termes du programme n'ont pas tendance à attirer les femmes les plus aisées. Cependant, les ménages de la catégorie I (sécurité alimentaire) représentent 27 % des ménages qui ont déjà eu un membre

dans le programme du CEE de Kafo Jiginew et 12 % des ménages membres de Nyèsigiso. Il se peut que d'autres sources de crédit pour les femmes soient si rares que même celles des ménages plus aisés adhèrent au CEE. (Les communautés telles que Kilomètre 26 et Koyan Coura où existent d'autres programmes de crédit ont une participation inférieure des ménages de la catégorie I par rapport aux autres communautés du CEE.) Il se peut aussi que les femmes apprécient les services d'épargne et d'éducation, ainsi que la solidarité de cette association villageoise constituée uniquement de femmes.

Une autre hypothèse que cette étude permet d'examiner est de savoir si les programmes de microfinance atteignent réellement les ménages les plus démunis. L'exercice de classement selon le niveau de bien-être montre que les programmes du CEE atteignent les personnes réellement démunies. Trente neuf pour cent (39 %) des ménages qui ont déjà eu un membre dans le programme du CEE de Nyèsigiso sont classés dans la catégorie IV (insécurité alimentaire chronique). Quatorze pour cent (14 %) des ménages membres de Kafo Jiginew appartiennent aussi à cette catégorie. Ces ménages sont décrits comme « souffrant de cruelles difficultés alimentaires », « vivant la pauvreté de A à Z » et « dépendant des autres pour leur survie ». En fait, les ménages de cette catégorie sont décrits comme empruntant parfois de l'argent pour des urgences mais n'étant pas capables de rembourser. Pourtant, les femmes de ces ménages participent au CEE et remboursent leurs prêts. Une compréhension plus approfondie de l'expérience du CEE par les femmes les plus démunies, à partir de discussions avec des groupes cibles de membres et de non-membres, est présentée dans le prochain chapitre de ce rapport.



### **3. OPINIONS DES FEMMES DÉMUNIES : CONTRAINTES ET PERSPECTIVES DE L'ADHÉSION ET DE LA PARTICIPATION AU PROGRAMME DU CRÉDIT ÉPARGNE AVEC ÉDUCATION**

Une série d'entretiens avec des groupes cibles a été réalisée afin de mieux comprendre les obstacles que les femmes démunies rencontrent pour adhérer et participer au programme du CEE. Des femmes, dont les ménages ont été identifiés comme étant relativement démunis selon un classement selon le niveau de bien-être, ont été invitées à participer à ces discussions de groupe. Des discussions séparées ont été réalisées avec des femmes démunies qui n'ont jamais participé au programme et avec des femmes démunies qui sont actuellement membres du programme. Les objectifs spécifiques de ces discussions avec des groupes cibles étaient de :

- ❖ comprendre les motivations des personnes démunies pour adhérer ou ne pas adhérer au programme du CEE ;
- ❖ identifier les difficultés et les obstacles rencontrés par les personnes démunies participant au programme ;
- ❖ identifier les stratégies possibles pour faire face à ces difficultés et ces obstacles afin que plus de femmes démunies, vivant potentiellement dans une situation d'insécurité alimentaire, soient attirées par le programme.

Après un bref aperçu de la démarche méthodologique utilisée pour mener les discussions avec les groupes cibles, ce chapitre présente les grandes lignes qui ressortent de ces discussions avec des femmes provenant des ménages les plus démunis de la communauté. Les résultats sont présentés en quatre sections : 1) motivations d'adhésion (femmes membres) ou de non-adhésion (femmes non membres) au programme ; 2) impacts positifs ou négatifs associés à la participation au programme ; 3) obstacles liés à la participation au programme et stratégies utilisées pour les surmonter ; 4) propositions de stratégies pour attirer plus de femmes démunies. Dans chaque section, les principaux thèmes ayant émergé des discussions

sont présentés. De plus, des citations des femmes sont présentées afin d'illustrer ces aspects. En annexe sont présentés des tableaux qui apportent de plus amples détails sur les aspects les plus souvent mentionnés par les membres et les non membres de chaque communauté.

### **MÉTHODOLOGIE**

Les discussions avec les groupes cibles ont été réalisées dans les mêmes villages que ceux choisis pour l'exercice de classement selon le niveau de bien-être. Ces villages sont Zéguéla, Tesserela, Koyan Coura et Km26 pour le réseau Nyèsigiso ; Nièmina, Tomina, Toupourla, N'Golobougou et Finzankoro pour le réseau Kafo Jiginew. L'exercice de classement selon le niveau de bien-être a été utilisé pour identifier les foyers démunis dans lesquels les femmes participant aux groupes cibles ont pu être sélectionnées. Les participantes aux groupes cibles ont été choisies parmi les 30 % des ménages situés au bas de l'échelle de classement selon le niveau de bien-être.

Dans chaque village, deux groupes de discussion ont été réalisés : un groupe de discussion avec les femmes membres d'une Association de Crédit et un groupe de discussion avec les femmes provenant de foyers démunis dans lesquels aucune femme ne participe à une Association de Crédit. Dans deux des neuf villages, des groupes d'ex-membres, plutôt que de membres actuels, ont été interrogés afin d'obtenir des points de vue supplémentaires. Les Associations de Crédit actives dans ces villages avaient de l'expérience puisqu'elles étaient dans leur troisième année d'opération (8e ou 9e cycle de crédit), sauf dans le village de Zéguéla où l'Association de Crédit n'en était qu'à sa première année d'opération (2e cycle de prêt).

Les groupes cibles étaient constitués de six femmes, à l'exception de quelques villages

où il n'a pas été possible d'identifier ou de localiser autant de femmes. Pour mener les discussions, l'animatrice utilisait une liste de questions de discussions spécifiques à chaque groupe. De plus, l'animatrice devait formuler ses propres questions d'approfondissement pour préciser ou approfondir certains domaines. Il ne s'agit pas d'une tâche facile puisque cela nécessite non seulement une bonne maîtrise du sujet, mais aussi une curiosité illimitée pour écouter et apprendre sans faire de cours magistral ou dominer. L'animatrice doit être suffisamment flexible pour adapter les questions

afin d'approfondir les réponses et les réactions des participantes, tout en s'assurant que la discussion du groupe reste orientée vers le sujet de préoccupation et que toutes les participantes participent à la discussion. L'animatrice était aidée par un assistant qui s'occupait de la logistique et de l'enregistrement intégral de la discussion. L'encadré 3.1 présente le guide de discussion utilisé lors de ces discussions de groupe.

**Encadré 3.1 : Thèmes abordés au cours des discussions de groupe avec des femmes démunies (membres et non membres du programme du CEE)**

<p>Thèmes couverts lors des discussions de groupe avec les non membres</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Que savez-vous du programme du CEE ?</li> <li>2. Certaines d'entre vous ont-elles choisi de ne pas participer au programme ?</li> <li>3. Existe-t-il des membres de la communauté qui ne peuvent pas être membres d'une Association de Crédit à cause de leur statut économique ?</li> <li>4. Les Associations de Crédit ont-elles tendance à attirer les femmes démunies de la communauté ?</li> <li>5. Quels facteurs pourraient décourager les personnes démunies et très démunies à participer à une Association de Crédit ?</li> <li>6. Connaissez-vous des règlements ou des conditions imposés par le programme qui pourraient empêcher les personnes démunies et très démunies de participer au programme ?</li> <li>7. Que peut-il être fait pour attirer plus de personnes démunies et très démunies dans le programme ?</li> </ol>	<p>Thèmes couverts lors des discussions de groupe avec les membres</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Comment avez-vous entendu parler du programme ?</li> <li>2. Quand vous avez adhéré à l'Association de Crédit, avez-vous eu des soucis ou des difficultés à adhérer ?</li> <li>3. Quels sont les impacts positifs et négatifs au niveau de votre ménage engendrés par votre participation ?</li> <li>4. Certaines des obligations ou responsabilités que vous devez remplir en tant que membre de l'Association de Crédit vous causent-elles des problèmes dans d'autres aspects de votre vie ?</li> <li>5. Existe-t-il des membres de la communauté qui ne peuvent pas être membres du programme du CEE à cause de leur statut socio-économique ?</li> <li>6. Le programme du CEE a-t-il tendance à attirer les personnes démunies et très démunies de la communauté ?</li> <li>7. Pensez-vous que les personnes démunies ont les mêmes privilèges dans votre Association de Crédit ?</li> <li>8. Pensez-vous que les personnes démunies quittent ou restent dans les Associations de Crédit plus que d'autres catégories ?</li> <li>9. Quels facteurs pourraient décourager les personnes démunies à adhérer au programme du CEE ?</li> <li>10. Quels sont les règlements ou conditions imposés par votre Association de Crédit qui pourraient empêcher les personnes démunies de participer au programme ?</li> <li>11. Comment avez-vous surmonté ces obstacles ?</li> <li>12. Que peut-il être fait pour attirer plus de personnes démunies et très démunies dans le programme ?</li> </ol>
--	--

La totalité des discussions avec les groupes cibles a été enregistrée sur cassette, puis retranscrite intégralement, en spécifiant au besoin la dynamique du groupe. Par la suite, une analyse du contenu des 18 discussions avec les groupes cibles (deux par communauté) a été réalisée. Pour ce faire, les expressions ou les mots clés des discussions sur chaque question ont été identifiés. Un « mot clé » ou une « expression clé » peut être compris comme

étant un mot (un terme) ou un groupe de mots que les participantes ont utilisé pour exprimer leur point de vue sur un thème abordé lors de la discussion. Les mots ou expressions clé ont ensuite été regroupés en différentes catégories de réponses.

Ensuite, le nombre de réponses, données par les femmes au cours des discussions, qui s'appliquent à chacune de ces catégories de

réponses a été calculé. Les tableaux de l'annexe 3.1 présentent les calculs pour les membres et les non membres séparément. Toutefois, par soucis de simplicité et de clarté des résultats, le « principe » ou les « réponses les plus courantes » ont été identifiés de la façon suivante : le nombre de réponses données par les femmes (membres et non membres) correspondant à une certaine catégorie a été calculé et est présenté en pourcentage du nombre total de réponses données. L'utilisation de pourcentages permet de préciser le degré de consensus dans une catégorie de réponses donnée. Les catégories de réponses sont aussi classées selon leur prévalence en fonction de ces pourcentages.

Pour certains de ces éléments de discussion, une analyse statistique supplémentaire a été réalisée afin de comparer le classement relatif des catégories de réponses. Des tests de corrélation de rang de Spearman ont été utilisés pour déterminer si le classement relatif des catégories de réponses différait entre les réseaux de caisses. Cependant, étant donné que ce test ne peut comparer que des classements de cinq catégories de réponses au maximum, son utilisation a été limitée aux principales difficultés rencontrées et aux solutions proposées par les femmes membres et non membres.

### **RAISONS POUR LESQUELLES LES FEMMES ONT ADHÉRÉ OU NON AU PROGRAMME DU CEE**

Cette section a pour objectif d'identifier les motivations à la base de l'adhésion ou de la non-adhésion au programme du CEE. Afin de bien comprendre ces motivations, il est important de connaître d'abord les sources d'informations par lesquelles les femmes entendent parler pour la première fois de l'existence des services du CEE.

Sources d'informations sur le CEE et niveau de connaissance du programme par les non membres

Les femmes ont déclaré avoir entendu parler du CEE par trois principales sources. La première et principale source est le réseau d'amies et de parents. Dans les neuf villages, le concept de « bouche à oreille » apparaît dans 70 % des expressions utilisées par les femmes. La seconde source est l'agent de terrain (animatrice) du programme (22 %) et la troisième est une émission radiodiffusée (8 %). Toutefois, il faut signaler que la radio n'a été mentionnée que dans le village de KM26 (voir annexe 3.1, tableau 3. 1).

La connaissance du programme du CEE par les femmes non membres est très limitée (voir annexe 3.1, tableau 3.2). Même quand certaines femmes ont entendu parler de ce programme, très peu connaissent réellement les détails de participation et les avantages ou les désavantages liés à la participation à ce programme. En fait, 70 % des réponses des non membres montrent qu'elles ne connaissent pas les opérations et les services du programme du CEE. La majorité de ce qu'elles savent du programme provient de la réunion initiale dans la communauté quand un représentant du programme (dans la plupart des cas l'agent de terrain) présente l'idée du programme et invite les femmes à former des groupes. Une fois qu'une Association de Crédit est créée, la circulation vers les non membres de l'information sur ce qui se passe à l'intérieur même de l'Association de Crédit semble être très limitée. Certes, quelques femmes non membres obtiennent des informations par le bouche à oreille. Par contre, d'autres ont déclaré que les membres ne leur disent rien, comme cela a été mentionné dans les villages de Nièmina et de Finzankoro. Ces femmes obtiennent essentiellement des informations par oui-dire ou par observation, ce qui contribue souvent à la désinformation.

## Motivations des femmes démunies pour adhérer

À travers les discussions avec des femmes membres du programme, il ressort que la principale motivation pour adhérer au programme du CEE est clairement la possibilité d'accéder au crédit. Les femmes ont expliqué que quand une femme est démunie, il est très difficile pour elle d'obtenir un prêt de quelqu'un. Si elle a besoin d'argent, peut-être parce que son enfant est malade, elle doit demander de l'aide à plusieurs personnes. Il peut être humiliant d'essayer de convaincre des personnes de vous prêter de l'argent, et il n'y a aucune garantie que cela réussira. Même si la femme a la chance d'obtenir ce type de crédit informel, elle va vivre dans la peur, ne sachant pas exactement quand le prêteur viendra réclamer son argent. Si le remboursement est réclamé en totalité, comme c'est souvent le cas, et que la femme a des problèmes à réunir la totalité du montant dû, elle sera considérée comme malhonnête (voir encadré 3.2a).

Le programme du CEE est perçu par les femmes démunies comme étant un moyen honorable d'accéder au crédit. Avec le CEE, les femmes démunies ont la possibilité d'échelonner leurs remboursements sur une période bien déterminée, avec une fréquence convenue entre les deux parties. Au lieu d'être une femme sans pouvoir, suppliante, cherchant un crédit informel, l'estime personnelle des femmes est augmentée en étant membre d'une association caisse dans laquelle tout le monde est un propriétaire/responsable partiel. La clarté des termes et la fiabilité du service sont appréciées par les femmes puisqu'elles leur apportent une plus grande prévisibilité que les prêts informels.

À la question de savoir si le programme attire plus de femmes démunies ou de femmes non démunies, il est ressorti une divergence d'opinion. Les femmes perçoivent différemment cet aspect selon la réunion initiale dans la communauté réalisée par l'agent de terrain pour présenter le programme (non membres), ou selon ce qu'elles ont vécu dans leur Association de Crédit (membres).

- ❖ Les femmes de la majorité des groupes de discussion pensent que le programme est conçu pour les femmes démunies. Ce point de vue a été relevé dans tous les villages de Nyèsigiso (Zéguéla, Tesserela, Km26 et Koyan Coura) et dans certains villages de Kafo Jiginew (Nièmina, Toupourla, Finzankoro). Dans de nombreux cas, après

### Encadré 3.2a : Citation d'une femme démunie membre à propos de ses motivations pour adhérer

« Vous savez, c'est une honte d'aller demander de l'argent à une personne. L'Association de Crédit nous a épargné cette honte et nous donne assez de temps (quatre mois) pour rembourser, contrairement à une personne donnée. En fait, il y a moins de pression physique et morale. [...] » (Femme membre, village de Tesserela).

la présentation de l'agent de terrain, les femmes ont décrit le programme comme étant destiné aux femmes démunies pour les sortir de la pauvreté (voir encadré 3.2 b).

Bien que Kafo Jiginew et Nyèsigiso n'utilisent aucun critère d'éligibilité ou aucune technique de sélection pour s'assurer qu'uniquement des femmes démunies adhèrent au programme, il est évident que les motivations pour adhérer au CEE sont associées, dans l'esprit des agents de terrain et des participantes, au fait d'être des femmes démunies.

### Encadré 3.2b : Citation d'une femme démunie à propos de la façon dont le programme lui a été présenté avant son adhésion

« Nous, nous avons connu le programme avec [l'employée du programme du CEE] qui est venue nous montrer des photos d'une femme démunie qui a pu progresser graduellement grâce à la mise en œuvre de son activité génératrice de revenus. C'est ainsi que nous, nous avons accepté de participer. C'est [l'animatrice] qui nous a sensibilisée en nous montrant des images. Elle nous a convaincu que le programme nous permettra de réduire notre pauvreté et de nous enrichir. » (Femmes membres, village de Koyan Coura)

- ❖ Par contre, d'autres femmes pensent que le CEE est destiné aux femmes plus aisées. Ce point de vue a été plus fréquent dans la plupart des villages de Kafo Jiginew (Tomina, Nièmina, N'Golobougou) et est surtout présent chez les femmes membres qui ont quitté une Association de Crédit (des ex-membres ont seulement été interrogés dans deux des neuf villages) ou chez les femmes qui ne sont pas membres. Celles qui partagent cette opinion estiment que le CEE ne peut garder que les clientes plus aisées parce que seules les femmes de ce groupe : 1) peuvent entreprendre une activité génératrice de revenus qui permette de rembourser chaque semaine ; 2) ont la main d'œuvre nécessaire pour cultiver et mener une activité génératrice de revenus, en particulier pendant l'hivernage ; et 3) ont d'autres moyens pour payer leur prêt en cas de problèmes. De plus, elles pensent qu'en cas de difficultés économiques, les femmes démunies sont les premières à quitter le programme parce qu'elles manquent de moyens alternatifs pour leur permettre de rembourser leur prêt<sup>14</sup>. Un point de vue semblable a été exprimé dans des discussions de groupe ultérieures sur les raisons pour lesquelles les femmes quittent le programme. En bref, étant donné que les ménages les plus démunis vivent à la limite de la survie, quand une crise locale ou au niveau du ménage survient, ils n'ont pas le « coussin » ou les ressources nécessaires pour rester dans le programme du CEE.
- ❖ Enfin, il existe d'autres femmes qui pensent que le programme du CEE est ouvert à tout le monde, la participation étant un choix individuel influencé par plusieurs facteurs dont la capacité d'entreprendre une activité génératrice de revenus, la confiance en soi en ce qui concerne sa capacité personnelle à

rembourser le prêt, la capacité de gérer l'argent, etc. Ces femmes ont mentionné que la seule différence sera le montant de prêt demandé. Les plus aisées ont tendance à demander des montants plus élevés alors que les femmes démunies demandent des montants plus faibles. Cette opinion a été exprimée dans les villages de Nyèsigiso, ainsi que dans les villages de Kafo Jiginew (N'Golobougou, Toupourla, Finzankoro).

Ces diverses opinions semblent montrer que, lorsque le programme est présenté dans la communauté, les représentants du programme le décrivent comme étant destiné aux femmes démunies pour leur permettre de sortir de la pauvreté. Le CEE a cette raison d'être dans sa « philosophie » ou sa « mission ». Par contre, certaines des femmes qui n'ont pas adhéré ou certaines de celles qui ont quitté le programme sont portées à penser que le programme est destiné aux plus aisées parce qu'elles ont plus de facilités à mener une activité génératrice de revenus et à rembourser le prêt. Toutefois, celles qui ont l'expérience la plus directe — celles dans le programme — ont tendance à penser qu'il n'est pas particulièrement destiné aux femmes les plus démunies ou aisées. Elles ont observé qu'une multitude de facteurs poussent une personne à adhérer ou non. Une différence qu'elles ont remarqué à propos du statut socio-économique est que les femmes plus aisées ont tendance à contracter des prêts plus élevés, alors que les femmes démunies contractent des prêts plus faibles. Les résultats de l'exercice de classement selon le niveau de bien-être confirment cette troisième opinion, à savoir que les membres des Associations de Crédit émanent des différents statuts socio-économiques représentés dans un village.

### **Facteurs qui peuvent dissuader les femmes démunies d'adhérer au programme**

Les femmes non membres ont évoqué plusieurs raisons pour expliquer leur non-adhésion au programme du CEE. Ces raisons peuvent être divisées en trois catégories : 1) des facteurs liés au faible statut socio-

<sup>14</sup> Un exemple de ce type de « récession économique » est la fermeture d'un marché local dans une des communautés (Tomina de la région de Kafo Jiginew) à cause d'une activité commerciale relativement faible.

économique de leur ménage ; 2) des facteurs liés à l'incapacité de répondre simultanément aux exigences du programme et à leurs autres obligations familiales (travailler dans les champs, faire la cuisine et d'autres travaux ménagers); et 3) des facteurs liés au développement commercial et aux activités limités dans leur communauté.

### ***Facteurs liés au faible statut économique des ménages***

Les femmes non membres ont souvent expliqué qu'elles n'avaient pas adhéré au CEE de peur de ne pas pouvoir effectuer les remboursements hebdomadaires. La raison prépondérante fait référence à l'état de « pauvreté » des ménages (47 % des réponses données). Selon les femmes, il semble clairement évident qu'il n'est pas facile pour ces ménages très démunis d'investir et de rembourser leurs prêts du CEE (voir encadré 3.3, point 1). Quand une femme démunie reçoit le capital de son prêt, elle est confrontée à de nombreuses demandes pour répondre aux besoins de base de sa famille (nourriture, vêtements, soins de santé, etc.) qui sont en concurrence avec l'investissement dans une activité génératrice de revenus. En utilisant le crédit à des fins de consommation personnelle, elles risquent de ne pas pouvoir rembourser le prêt et d'avoir des problèmes avec l'Association de Crédit et leurs amies de la communauté. Même dans les cas où elles investissent de façon productive, les femmes démunies peuvent manquer de moyens pour concurrencer efficacement les femmes non démunies de leur village car les femmes démunies ont tendance à avoir moins de fonds de roulement, à contracter des prêts inférieurs et à ne pas avoir de moyen de transport (voir encadré 3.3, points 2 et 3).

Dans une communauté (N'Golobougou), certaines femmes démunies non membres

croient qu'il est nécessaire d'avoir de beaux vêtements pour participer aux réunions de l'Association de Crédit. Cette perception aura donc pour effet de dissuader les femmes qui n'ont pas les moyens de bien s'habiller ou qui n'ont pas suffisamment confiance en elles-mêmes pour surmonter ce type d'obstacle social à la participation au programme du CEE. Cela peut même aller plus loin lorsqu'il s'agit de compter sur la confiance mutuelle des autres membres du groupe pour adhérer. En fait, quelques femmes d'une communauté (Tomina) ont prétendu qu'elles n'avaient pas pu adhérer parce que les autres ne voulaient pas les soutenir. Cependant, dans les deux types de groupes cibles avec les membres et les non membres, une question précise a été posée pour déterminer si les femmes relativement démunies (ou aisées) sont exclues du programme. La réponse massive a été que les autres femmes n'empêchent pas les femmes démunies d'adhérer, mais que celles-ci peuvent hésiter elles-mêmes à adhérer.

Le manque d'expérience commerciale (savoir-faire) est ressorti des discussions avec les groupes cibles comme étant un autre facteur qui empêche les non membres d'adhérer au programme du CEE (14 % des réponses). En effet, certaines femmes prétendent qu'elles sont incapables de faire du commerce de façon durable ou qu'elles ont des difficultés à gérer un prêt. Leur réticence et leur hésitation sont illustrées par la citation suivante : « Si tu n'as aucune expérience dans le commerce, tu auras tendance à utiliser le crédit pour autre chose que le commerce ». Une autre raison sociale qui serait à la base de la non-adhésion des femmes démunies serait, entre autres, l'absence de consentement de l'époux ou des autres femmes (co-épouses), en particulier dans le village de Toupourla. Certaines femmes ont avoué que leur mari ne souhaitait pas qu'elles fassent du commerce.

### Encadré 3.3 : Citations concernant les facteurs liés au faible statut socio-économique

1. « [...] Il est fort probable que l'on consomme l'emprunt (pour payer de la nourriture) et que l'on soit incapable de rembourser correctement. Donc, cela pourrait faire des problèmes que nous préférons éviter. » (Femme non membre, village de Tomina)
2. « [...] ce n'est pas seulement le faible niveau de revenus qui empêche les femmes de participer car les revenus sont généralement faibles dans notre village. C'est plutôt la capacité de rembourser avec d'autres moyens dont peut disposer le ménage, car ce n'est pas possible de rembourser correctement avec l'activité génératrice de revenus [...] » (Femme membre, village de KM 26)
3. « Beaucoup de femmes n'ont pas pu participer au programme à cause du faible niveau de revenu. On disait à la radio que toute personne défailante verrait son ménage (époux et elle-même) dépossédé de leurs biens ou objets de valeurs. Celle dont le ménage n'a aucun bien (objet) de valeur se ferait emprisonner à cause de leur dette. C'est pourquoi, plein de femmes démunies (ou provenant de ménages pauvres) n'ont pas voulu participer jusque là. » (Femme membre, village de KM26)

### *Facteurs liés à l'incapacité des femmes démunies à répondre simultanément aux demandes du programme et à celles de leur famille*

Les demandes ou les obligations du CEE ont été citées dans 26 % des cas comme étant des facteurs dissuadant les femmes démunies à adhérer au programme (voir annexe 3.1, tableau 3.4). Les demandes peuvent être divisées en deux sous-groupes. Le premier concerne la divergence entre le type de prêt et l'activité principale des femmes. D'un côté, le CEE vise à apporter un fonds de roulement pour des activités génératrices de revenus qui permettent de gagner un revenu stable. Ces activités sont plutôt des activités non agricoles telles que le commerce ou la préparation de plats cuisinés. D'un autre côté, dans ces communautés rurales, la principale activité des femmes est l'agriculture. Durant l'hivernage, toutes les forces actives sont allouées prioritairement aux activités des champs, laissant ainsi peu de place aux autres activités telles que le commerce (voir encadré 3.4, points 1 et 3).

Le second sous-groupe de réponses concerne l'obligation d'effectuer des remboursements hebdomadaires, qui est jugée comme étant trop

contraignante (voir encadré 3.4, point 2). De peur de ne pas pouvoir rembourser chaque semaine, certaines femmes ont choisi de ne pas adhérer au programme ou ont préféré observer ce qui se passe pour les premières adhérentes. En particulier dans les villages de Tomina, de Nièmina et de Finzankoro, les femmes non membres ont dit ne pas avoir observé à ce jour d'avantage tiré par les femmes démunies ayant adhéré (voir encadré 3.4, point 5). Au contraire, elles ont l'impression que depuis qu'elles ont adhéré au programme, ces femmes ont eu des problèmes de remboursements. Elles ont aussi donné des exemples de cas où le montant dû a été déduit de leur recette de coton<sup>15</sup>. Bien évidemment, ces observations n'encouragent pas les non membres qui ont attendu avant d'adhérer à l'Association de Crédit.

---

<sup>15</sup> Dans ces communautés, les associations villageoises ont des accords avec le conseil de marketing du coton (CMDT) pour acheter le coton de tous les fermiers. Après la campagne de commercialisation, les producteurs de coton sont payés par le CMDT par l'intermédiaire de leur association villageoise, après les déductions de commercialisation (évaluation de la qualité, poids, manutention, stockage temporaire, etc.). Il semble que lorsque les fermiers reçoivent l'argent de leur production de coton, l'association villageoise peut retenir tout montant impayé par les membres, puis l'argent est transféré à l'Association de Crédit.

**Encadré 3.4 : Citations concernant les demandes du programme et les autres obligations des femmes**

1. « [...] le moment le plus difficile est l'hivernage. À ce moment là, la participante (femme membre) doit à la fois s'occuper des travaux champêtres et mener son petit commerce pour pouvoir faire face au remboursement hebdomadaire. La personne peut ainsi se trouver face à un dilemme. Elle peut soit se consacrer uniquement aux travaux champêtres au risque d'avoir des difficultés à rembourser de façon hebdomadaire. Elle peut aussi se consacrer davantage à son commerce pour être régulière dans les remboursements. Dans ce cas, il se pourrait qu'elle n'ait pas beaucoup de céréales à la récolte. C'est ça la difficulté durant l'hivernage [...] » (Femme non membre, village de Zéguéla)
2. « [...] des règlements particuliers susceptibles de décourager les femmes démunies à participer au programme ? C'est l'obligation de respecter les délais convenus pour les remboursements. En cas de défaillance, nous, on coupe le montant dû sur les recettes de coton du ménage. Cela peut entraîner une dislocation du ménage au cas où il y aurait désaccord pour payer le montant dû sur les recettes qui sont collectives [...] » (Femme non membre, village de Nièmina)
3. « Moi, j'aimerais bien participer mais la contrainte en est que je n'aurais pas le temps de faire du commerce pendant l'hivernage. Au niveau de ma famille, on ne va pas accepter me laisser aller au marché alors que les autres femmes seraient en train de travailler au champ. Cependant, je voudrais vraiment y participer. [...] Le prêt du programme n'est pas fait pour la consommation mais pour les activités génératrices de revenus qu'on ne peut pas entreprendre pendant l'hivernage. Sinon, nous voulons vraiment participer à ce programme mais nous avons peur de ne pas pouvoir rembourser. » (Femme non membre, village de Finzankoro)
4. « La contrainte majeure, ce sont les remboursements . Au cas où on ne parvenait pas à vendre suffisamment pour rembourser, on est contraint de courir de gauche à droite et de recourir à d'autres personnes pour avoir la somme nécessaire au remboursement [...] » (Femme membre, village de Tomina)
5. « Tout dépend du comportement des membres actuelles qui font peur aux autres du fait de leur angoisse le jour du remboursement. Si tout va bien pour elles, les autres pourront venir vers le programme [...] Cela relève des participantes actuelles. Il y a certaines parmi elles qui consomment l'argent au lieu de l'investir et suscitent des craintes chez les autres. » (Femme non membre, village de Finzankoro)

***Facteurs liés au développement commercial limité de la communauté***

Selon les femmes non membres, certaines contraintes sont liées à la situation socio-économique locale qui est peu favorable au développement du petit commerce, les dissuadant ainsi d'adhérer au programme. Ces contraintes sont citées dans environ 13 % des cas (voir annexe 3.1, tableau 3.4). Pour les communautés plus isolées (village de Zéguéla), la distance pour se rendre au marché est une contrainte importante. Par ailleurs, dans certains villages (Tesserela et N'Golobougou), les marchés locaux sont petits et n'ont lieu qu'une fois par semaine. Cette faible fréquence des jours de marché, combinée à la petite taille des marchés, ne permet pas aux femmes d'écouler leurs

marchandises et de réaliser suffisamment de bénéfices pour rembourser chaque semaine. De plus, à cause du faible pouvoir d'achat des villageois, certaines femmes se sentent obligées de vendre à crédit, ce qui peut aussi compromettre les remboursements hebdomadaires. Ce problème de faible demande économique est particulièrement important dans les villages de Tomina et de Nièmina depuis que le marché du village de Tomina a fermé à cause de la crise économique locale.

Dans certains villages, la présence d'autres programmes de crédit, comme dans le village de Koyan Coura qui est affilié au Réseau des caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées (CVECA/CIDR), font concurrence au programme du CEE. Certaines femmes non

membres ont expliqué qu'elles n'ont pas adhéré au CEE parce qu'elles reçoivent déjà des prêts de cet autre programme et qu'elles n'ont pas de ressources suffisantes pour adhérer simultanément aux deux programmes.

### **IMPACTS POSITIFS OU NÉGATIFS LIÉS À LA PARTICIPATION AU PROGRAMME DU CEE**

Des impacts positifs et négatifs liés à la participation au programme du CEE ont été décrits par les femmes lors des discussions avec les groupes cibles. Étant donné que les impacts positifs et négatifs mentionnés par les membres et les non membres sont très semblables, leurs réponses ont été regroupées ci-après. Par contre, les scores absolus pour les membres et les non membres ont été séparés afin de permettre de distinguer les deux catégories de femmes au besoin (voir annexe 3.1, tableaux 3.5 et 3.6).

#### **Impacts positifs liés à la participation au programme du CEE**

Cinq types d'impacts positifs (voir annexe 3.1, tableau 3.5) ont été mentionnés par les femmes membres d'après leur expérience directe et par les femmes non membres d'après ce qu'elles ont entendu d'autres :

- ❖ L'impact qui semble être le plus important (72 % des réponses) est d'avoir permis aux

femmes membres de mieux subvenir aux besoins de première nécessité de leur famille. Il s'agit notamment de la nourriture, des vêtements pour elles-mêmes et leurs enfants, des trousseaux de mariage des filles et des soins médicaux (voir encadré 3.5, points 1 et 2).

- ❖ Le second domaine d'impact porte sur l'acquisition de matériel agricole et de moyens de transport (charrues, charrettes, bœufs), en particulier dans les villages de Zéguéla et de Tesserela (11 % des réponses).
- ❖ Les trois autres types d'impacts positifs qui représentent approximativement le même pourcentage de réponses (5 à 6 % chacun) portent sur : 1) l'amélioration des connaissances et de la pratique des femmes en matière de gestion et d'identification des opportunités commerciales ; 2) l'amélioration des connaissances et de la pratique des femmes dans les domaines de la santé, de l'alimentation et de la nutrition des enfants, etc. (les agents de terrain dispensent des séances d'apprentissage dans le cadre du programme du CEE) ; et 3) l'amélioration de l'estime personnelle des femmes en les libérant du crédit informel dont les modalités d'emprunt et de remboursement sont jugées moins avantageuses et même honteuses par les femmes démunies.

#### **Encadré 3.5 : Citations sur les impacts positifs de la participation au programme**

1. « Moi, j'y ai tiré des avantages. Je suis à mon troisième emprunt (troisième cycle). Je n'avais rien quand j'adhérais à la caisse villageoise, même pour manger, j'avais des problèmes. Grâce à ma participation, je trouve aujourd'hui à manger. En dehors de la nourriture, j'ai pu acheter un âne, une charrette et même des habits [...] » (Femme membre, village de Zéguéla)
2. « [...] il y a plein d'avantages. Quand l'enfant a la diarrhée, la toux, tu peux l'amener au centre de santé et payer les médicaments pour lui. Ça me permet aussi de me payer du savon. On peut faire face à toutes ces dépenses avec le bénéfice qu'on gagne [...] » (Femme membre, village de Tesserela)
3. « [...] il y a des avantages car au moment où tu prends l'argent, tu peux résoudre certains besoins, mais au moment de remboursement, si tu n'arrives pas, l'avantage deviendra une contrainte qui décourage beaucoup de personnes [...] » (Femme membre, village de Toupourla)

## Impacts négatifs liés à la participation au programme du CEE

Parmi les impacts négatifs de la participation au programme du CEE évoqués par les femmes membres et non membres, cinq d'entre eux ressortent (voir annexe 3.1, tableau 3.6) :

- ❖ Le premier impact négatif (32 % des réponses) concerne les divers frais afférents à la participation au programme. Ces frais sont la cotisation d'adhésion, l'épargne obligatoire, les intérêts jugés trop élevés par certaines femmes et les amendes en cas d'absence aux réunions hebdomadaires. Ces frais obligent certaines femmes à utiliser les ressources de leur famille pour remplir leurs obligations (voir encadré 3.6, point 1).
- ❖ Le second impact négatif (26 % des réponses) concerne des conflits entre le temps consacré à la participation au programme (achat et vente de la marchandise, participation aux réunions hebdomadaires) et le temps disponible pour les travaux domestiques et champêtres. Pour certaines femmes, cette situation peut créer des problèmes avec leur époux ou les autres femmes (co-épouses). La situation devient cruciale pendant l'hivernage (voir encadré 3.6, point 2). Bien entendu, certaines femmes n'ont pas de problème avec les réunions, en particulier quand les jours de réunions coïncident avec les jours de marché, ou quand les réunions n'interfèrent pas avec la cuisine et les heures des repas.
- ❖ Par ailleurs, les deux fédérations de caisses reconnaissent totalement l'importance des travaux champêtres pendant l'hivernage et permettent à certaines Associations de Crédit ayant de bonnes performances de modifier leur calendrier de réunions pour effectuer des réunions bihebdomadaires, ou même mensuelles, pendant cette période. De plus, les femmes peuvent choisir de ne pas prendre de prêt, tout en restant membres de l'Association de Crédit, aussi longtemps qu'elles épargnent avec leur groupe et participent aux réunions régulières et aux séances d'apprentissage. Toutefois, dans certains villages où la fréquence des remboursements n'a pas été ajustée, les femmes ont déclaré que le CEE n'avait pas respecté son engagement pris au début du programme. Ces femmes ont confié que leur situation s'est aggravée à cause de cette absence d'ajustement (voir encadré 3.6, point 3).
- ❖ Le troisième impact négatif concerne le stress (22 % des réponses). Ce stress est généré par le fait que les femmes doivent participer à différents marchés pour pouvoir vendre leurs marchandises. Quand elles ne peuvent pas le faire, elles sont obligées de solliciter l'aide de leur époux, de vendre une partie de leurs biens ou de contracter un crédit informel pour effectuer les remboursements. Tous ces facteurs génèrent un stress considérable pour les femmes démunies, en particulier pour celles qui ont peu d'expérience préalable du commerce.
- ❖ Le quatrième impact négatif (10 % des réponses) est lié au fait qu'en cas d'absence de paiement d'un membre d'un groupe de solidarité, à cause d'une maladie, d'un décès ou de l'absence de bénéficiaire de l'activité génératrice de revenus, ses camarades doivent s'acquitter de sa dette. Cela peut contribuer à diminuer les revenus des ménages des femmes qui remboursent correctement et peut aussi créer une discorde entre mari et épouse au sein du ménage (voir encadré 3.6, point 4).
- ❖ Le cinquième impact négatif (10 % des réponses) est lié au fait que les femmes éprouvent de la honte au sein de leur groupe de solidarité et au sein de leur village lorsqu'elles ont des difficultés à effectuer les remboursements (voir encadré 3.6, point 5). Dans certains villages, les femmes qui ne peuvent pas payer ou qui ne payent pas sont dénoncées à la radio, ce qui contribue à les déshonorer dans leur village. De plus, certaines femmes sont parfois obligées de contracter un crédit

informel pour rembourser leur prêt du CEE, alors que c'est précisément ce qu'elles avaient essayé d'éviter en participant au programme.

### Encadré 3.6 : Citations sur les impacts négatifs de la participation au programme

1. « Dans notre village, personne n'a un revenu qui lui permette de se passer de ce programme. La faiblesse du revenu n'empêche pas non plus d'y participer. Au contraire, le programme pourrait nous permettre d'augmenter nos revenus. Le seul problème, à mon avis, ce sont les remboursements hebdomadaires qui obligent certaines personnes à puiser dans les ressources de leur famille pour honorer leurs engagements. Pour les familles pauvres sans autres ressources, cela fait des problèmes [...] » (Femme non membre, village de KM26)
2. « Nous, nous sommes toutes des démunies. Mais jusque là, personne n'arrive à progresser. A cause du délai de remboursement d'une semaine. Au moins avec un mois (délai) j'aurais pu aller chercher des marchandises jusqu'à Bamako et faire des profits. Ça devient plus difficile pendant l'hivernage où nous n'avons pas de temps pour nous consacrer à d'autres activités. À la limite, on ne peut les faire que Dimanche (foire de Niono). Ce qui ne suffit pas pour acheter et vendre des marchandises, rembourser et faire des profits. » (Femme membre, village de KM26)
3. « Au début, on nous a dit que le programme est destiné aux plus pauvres et que son objectif était de rallonger le délai de remboursement après quelques semaines. Mais il n'en a rien été. Parfois, nous étions obligées de vendre nos stocks de riz pour pouvoir rembourser tous les lundis. Comment voulez-vous qu'on tire bénéfice du programme. Au contraire on s'enfoncé davantage (on dépense plus qu'on épargne). » (Femme membre, village de KM26)
4. « [...] il y a beaucoup de paramètres et d'imprévus (décès, maladies...) que nous ne maîtrisons pas. Chaque fois de tels imprévus surviennent, ce sont les autres membres qui supportent les charges (remboursements) des malades ou des personnes décédées. Ça, c'est une convention que nous nous sommes faite dans chaque groupe de solidarité. Cela constitue un problème mais la vraie difficulté se trouve être le caractère hebdomadaire de remboursements [...] » (Femme membre, village de KM26)
5. « [...] en cas d'incapacité à rembourser, on se fait beaucoup de problèmes et on risque même la honte quand on recourt à d'autres personnes. [...] Les conséquences sociales (honte) de l'incapacité à honorer ses engagements. De plus, au lieu d'avancer (de progresser), on recule quand de tels problèmes surviennent [...] » (Femme non membre, village de N'Golobougou.)

## DIFFICULTÉS RENCONTRÉES PAR LES FEMMES DÉMUNIES ADHÉRANT AU PROGRAMME DU CEE ET STRATÉGIES ÉLABORÉES POUR LES SURMONTER

Une fois devenues membres du programme du CEE, les femmes démunies sont confrontées à diverses difficultés résultant de leur adhésion. Dans cette section, ces difficultés, ainsi que les stratégies adoptées par les femmes démunies pour les surmonter, sont décrites. Il doit être mentionné que certaines de ces difficultés peuvent être vécues par d'autres femmes membres, indépendamment de leur statut socio-économique. Toutefois, étant donné que ces discussions avec des groupes cibles ont uniquement été réalisées avec des femmes de ménages relativement

démunis, il n'est pas possible de savoir quelles difficultés rencontrées par les femmes démunies le sont aussi par les femmes non démunies. En effet, les femmes participant aux groupes cibles ont chaque fois tenu à préciser qu'elles étaient seulement en mesure de donner leur point de vue sur les difficultés et contraintes qu'elles rencontraient, mais qu'elles ne pouvaient pas parler pour les autres. Les difficultés présentées dans les paragraphes qui suivent, ainsi que leurs solutions, ne représentent que celles vécues par les femmes démunies.

## **Difficultés et contraintes vécues par les femmes démunies membres**

Les difficultés et les contraintes vécues par les femmes membres, ou celles entendues par les non membres, sont très variées. Les principales difficultés évoquées au cours des discussions sont les suivantes :

❖ La première difficulté qui semble être très préoccupante pour les femmes démunies est la capacité de réunir le montant nécessaire au remboursement (30 % des réponses). Un élément mentionné à plusieurs reprises lors des discussions avec les groupes de membres est la difficulté que les femmes ont à effectuer leurs remboursements de prêt. Tout au long des discussions, les femmes ont décrit leur lutte pour effectuer les remboursements, devant même parfois renoncer à manger ou à d'autres besoins de base afin de rembourser (voir encadré 3.7). Dans certains cas, les membres estiment qu'une semaine est une durée trop courte pour générer assez de bénéfice pour rembourser leur prêt sans dépendre d'autres ressources. Ces difficultés à rembourser et à réaliser un bénéfice conséquent semblent plus fondamentales que n'importe quelle période de remboursement spécifique. Elles s'expliquent par le combat général auquel ces ménages les plus démunis sont confrontés et par les faibles marchés pour les activités habituelles des femmes. De plus, étant donné le très faible montant de prêt emprunté par les femmes démunies (aussi faible que 2 500 FCFA, soit 4 \$US), le rendement net de ces activités est, évidemment, très modeste. Un autre facteur qui peut aggraver la situation des remboursements est la maladie. Quand une personne tombe malade, l'obligation de rembourser toutes les semaines peut devenir trop contraignante, ce qui oblige cette personne à quitter le programme. Il semble qu'il n'y ait pas de flexibilité ou de période de grâce pour les remboursements, même si la personne a l'habitude de rembourser dans les délais. L'encadré 3.7 montre à quel point les femmes prennent au sérieux leur obligation à

rembourser chaque semaine et les difficultés que cela peut leur causer.

- ❖ La deuxième difficulté en terme de pourcentage de réponses est la capacité de mener un commerce durant l'hivernage (25 % des réponses). En effet, durant cette période, les femmes démunies sont occupées par les travaux champêtres. La petite taille de leur ménage, combinée au manque d'équipement agricole, fait qu'il est essentiel qu'elles profitent de ce moment crucial de l'année pour effectuer les travaux agricoles. Si elles ne profitent pas de la saison, elles risquent d'exposer leur ménage à une insécurité alimentaire encore plus sévère pendant le reste de l'année.
- ❖ La troisième difficulté, qui est aussi liée à la première, est l'incapacité de vendre des marchandises chaque semaine (19 % des réponses), (voir encadré 3.7, point 2). Dans la plupart des villages, les femmes se sentent obligées de vendre à crédit, ou à très bas prix, afin de pouvoir effectuer leur remboursement hebdomadaire. Les femmes relativement plus aisées peuvent ne pas ressentir cette pression avec la même intensité pour deux raisons : premièrement, elles ont plus tendance à pouvoir rembourser à partir de sources alternatives si leurs ventes hebdomadaires sont insuffisantes et, deuxièmement, les femmes plus aisées ont tendance à prendre des prêts plus élevés et peuvent potentiellement acheter plus de marchandises à un prix de gros inférieur ; elles peuvent donc réduire leurs prix tout en réalisant toujours un bénéfice.
- ❖ La quatrième difficulté est liée au fait que certaines femmes démunies n'arrivent pas à faire en sorte que leur entreprise soit rentable (13 % des réponses). Plusieurs raisons peuvent être à l'origine de cette difficulté, à savoir le manque d'expérience dans la gestion d'une entreprise, le dilemme

entre consommer et investir le prêt, le manque de débouchés pour certaines marchandises, la petite taille du marché local et la concurrence qui y règne, l'éloignement des marchés plus dynamiques.

- ❖ Une cinquième difficulté, qui est plus une conséquence des quatre précédentes, est que les femmes démunies sont souvent contraintes de quitter le programme (11 % des réponses). Dans certains villages (tels que Tomina, Nièmina et Toupourla), certaines femmes sont convaincues que les femmes démunies abandonnent plus que les femmes non démunies. (Le tableau 2.3 sur le taux d'abandon selon le niveau de richesse soutient cette observation pour Tomina et Toupourla et non pour Nièmina.) Cependant, dans les groupes de discussion, certaines femmes ont expliqué que les femmes démunies ont moins

la possibilité de mener une activité génératrice de revenus parce qu'elles n'ont aucune personne pour les aider dans les travaux domestiques et champêtres.

- ❖ La sixième difficulté (3 % des réponses) est liée au fait que les femmes démunies sont souvent contraintes d'utiliser d'autres ressources de leur famille (vente de riz, de coton, etc.) quand elles sont confrontées à des problèmes de remboursement. Étant donné que ces autres ressources sont très limitées, voire inexistantes, pour les ménages démunis, le facteur dissuasif est évident (voir encadré 3.7, points 1 et 2).

**Encadré 3.7 : Citations à propos de certaines difficultés rencontrées par des femmes démunies membres**

1. « [...] on emprunte cet argent pour faire du commerce. Et il n'est pas facile (sinon possible) d'écouler les marchandises qu'on achète durant une semaine. Ça c'est très difficile. Parfois on est obligée de puiser dans nos ressources ou de s'endetter pour faire ces remboursements hebdomadaires [...] » (Femme non membre, village de Tesserela)
2. « Des fois, nous sommes obligées de renoncer à certaines de nos dépenses familiales (nourriture, autres événements sociaux ) pour rembourser chaque semaine. Même si ton époux doit mourir de faim, il faut d'abord avoir collecté tout l'argent nécessaire au remboursement pour pouvoir quitter le lieu de la réunion. » (Femme membre, village de KM26).
3. « Au troisième cycle, quand je suis tombée gravement malade (grossesse) et les frais médicaux s'élevaient à 25 000 FCFA, alors que j'avais obtenu un prêt de 70 000 F. Après le deuxième remboursement, je pouvais plus faire face aux remboursements. J'ai ainsi demandé aux responsables du programme de m'accorder un délai de grâce pour que je puisse m'acquitter de ma dette. Mais, ils ont refusé en disant que d'autres femmes pourraient faire le même jeu pour échapper aux remboursements hebdomadaires. Informé de la situation, mon mari est allé chercher (par tous les moyens) le montant restant à payer et m'a demandé de ne plus participer. Il a estimé que le programme n'est pas fait couvrir les gens (en leur épargnant la honte) mais plutôt le contraire. » (Femme membre, village de Tomina)
4. « Il y a aussi l'obligation de rembourser aux délais convenus. Certaines femmes pleurent même quand elles ne parviennent pas à avoir le montant nécessaire au remboursement. Ça c'est une honte et cela peut nous décourager, nous autres qui participons pas encore. » (Femme ex-membre, village de Finzankoro)

Les réponses des femmes à propos des difficultés qu'elles rencontrent en participant au CEE ont été analysées de façon plus approfondie de la manière suivante : les réponses ont été classées en fonction du nombre de fois où les diverses catégories de réponses ont été mentionnées. Le test de corrélation de rang de Spearman a ensuite été utilisé pour déterminer s'il existe un consensus

entre les femmes des deux réseaux de caisses (voir annexe 3.2, tableau 3.10). Ces tests statistiques montrent que les femmes démunies des réseaux de Nyèsigiso et de Kafo Jiginew semblent classer les

difficultés<sup>16</sup> dans le même ordre (voir annexe 3.2, tableau 3.12). Cet ordre de classement semble être le suivant : 1) difficultés à réunir le montant dû chaque semaine (ou toutes les deux semaines, ou tous les mois, dans les cycles suivants); 2) difficultés à mener une activité génératrice de revenus pendant l'hivernage ; 3) difficultés à vendre des marchandises chaque semaine ; 4) découragement suite à l'abandon du programme par certaines femmes démunies ; 5) rendement de l'activité commerciale décevant ; 6) obligation de dépendre de ressources extérieures pour rembourser. Ceci signifie que, d'une façon générale, la stratégie globale pour répondre à ces difficultés sera sensiblement la même dans le réseau de Nyèsigiso et dans le réseau de Kafo Jiginew.

En guise de conclusion partielle, il ressort de ces comparaisons précédentes que les femmes démunies ont des difficultés à vendre suffisamment de marchandises en une semaine pour couvrir leur remboursement hebdomadaire, compte tenu de leur situation socio-économique et de la relative faiblesse des marchés locaux. Dans certains cas, cette situation les oblige à renoncer à un bénéfice plus élevé (en vendant au rabais ou à crédit, par exemple) afin de réunir le montant dû, ou même d'avoir recourt à d'autres ressources du ménage pour pouvoir honorer leur engagement. Certaines femmes sont obligées de quitter le programme du CEE, soit temporairement pendant l'hivernage ou de façon permanente. Bien que toutes les femmes participant au programme dans ces communautés soient confrontées aux mêmes marchés, la pression des remboursements hebdomadaires a tendance à être plus intense pour les ménages les plus démunis parce qu'ils ont moins tendance, par rapport aux ménages plus aisés, à avoir d'autres sources de revenus avec lesquelles ils peuvent effectuer leur remboursement hebdomadaire

## **Stratégies adoptées par certaines femmes pour surmonter ces difficultés**

Beaucoup des difficultés décrites précédemment sont liées à des facteurs qui sont en dehors du contrôle des femmes. Certains sont dus à la conjoncture socio-économique locale, d'autres à la pauvreté profonde des ménages, et dans la plupart des cas à l'interaction entre les deux. Cependant, comme cela a été vu dans les résultats de l'exercice de classement selon le niveau de bien-être de la section 2 et dans les discussions avec les groupes cibles de membres, de nombreuses femmes démunies surmontent ces obstacles et adhèrent au programme. Lutter contre la pauvreté est un processus. Trois années de participation au programme ne semblent pas suffisantes pour l'éradiquer complètement. C'est pourquoi certaines femmes démunies trouvent que participer au programme leur demande de l'endurance et de la persévérance (voir encadré 3.8, point 1). Cependant, il est aussi important de réfléchir à des moyens pour que le programme réponde mieux aux besoins et aux réalités de ces femmes les plus démunies, vivant dans une plus grande insécurité alimentaire, avant qu'elles soient obligées d'abandonner.

En ce qui concerne les difficultés liées aux termes et aux politiques du programme, trois types de comportements ressortent des discussions avec les femmes membres. Plus de la moitié des citations (56 %) semblent soutenir que la meilleure option est de quitter définitivement le programme, alors qu'un peu plus d'un tiers d'entre elles (36 %) expliquent qu'elles n'ont pas d'autres solutions que de se soumettre aux exigences du programme. Moins d'un dixième (8 %) des citations semblent privilégier une stratégie intermédiaire consistant à quitter temporairement le programme pendant l'hivernage.

---

<sup>16</sup> Le seuil de signification du coefficient de corrélation de rang de Spearman est de 1 % (test bilatéral).

D'après ces discussions, Kafo Jiginew semble avoir été plus flexible que Nyèsigiso pour autoriser les Associations de Crédit ayant de l'expérience à diminuer la fréquence de remboursement des prêts. Toutes les Associations de Crédit de Kafo Jiginew qui ont participé aux discussions de groupe étaient dans leur troisième année d'opération; leur fréquence de remboursement était seulement bihebdomadaire

ou mensuelle, tandis que la durée des paiements avait été rallongée dans la plupart des cas de deux mois (cycles de prêt de six mois au lieu de quatre mois). Par contre, la fréquence hebdomadaire des remboursements était encore une obligation pour les Associations de Crédit de Nyèsigiso.

**Encadré 3.8 : Citations à propos des stratégies adoptées par les femmes démunies pour faire face aux difficultés rencontrées dans le programme**

1. « Il nous a fallu être courageuse pour rester dans le programme. L'autre AC (nom : DANAYA = confiance) a été discuté. Même au niveau de notre AC (nom : Benkadi = l'entente est bonne), nous ne sommes plus quelques-unes à rester. Les autres ont tout fait pour nous décourager en nous disant qu'on arrivera jamais à payer un bœuf et qu'on risquait des poursuites. Mais, nous sommes restés jusque là car le programme sert vraiment. Certaines ex-membres de DANAYA sont même revenues vers nous. » (Femme membre, village de Nièmina)
2. « Généralement, on quitte lorsqu'on ne parvient plus à supporter, même avec l'aide de nos époux, les remboursements. Avant d'arriver à la honte (recours à d'autres personnes), mieux vaut quitter une bonne fois. » (Femme membre, village de Tomina)
3. « [...] à ce moment (hivernage), il faut s'occuper des travaux champêtres, préparer et transporter le repas jusqu'aux champs (qui peut être loin) tous les jours. Donc, il est peut être difficile de mener une autre activité. C'est pourquoi beaucoup de femmes quittent momentanément la caisse villageoise à cette période là [...] » (Femme non membre, village de Tesserela)

**SOLUTIONS PROPOSÉES POUR ATTIRER PLUS DE FEMMES DÉMUNIES DANS LE PROGRAMME DU CEE**

Afin d'attirer plus de femmes démunies dans le programme du CEE, les participantes aux groupes de discussion ont suggéré plusieurs démarches (voir annexe 3.1, tableau 3.9). L'analyse de la fréquence de proposition de ces démarches nous a permis de déterminer l'ordre de priorité accordé à chaque solution proposée. Comme dans le cas des difficultés vécues par les membres, les analyses à l'aide du test de corrélation de rang de Spearman montrent que, d'une façon générale, il semble y avoir un certain ordre de classification des solutions proposées (voir annexe 2, tableau 3.12) dans les deux réseaux. Cet ordre de classification semble être moins significatif (seuil de 10 %) que l'ordre de classification des difficultés (significatif au seuil de 1 %). Ainsi, les solutions pour attirer plus de femmes

démunies peuvent être classées comme suit :

1. Réduire la fréquence des remboursements (27 %).
2. Augmenter la durée de remboursement (23 %).
3. Fournir une aide matérielle directe (vêtements, nourriture, équipement ménager, matériel agricole, pompes et robinets, etc.) et une aide financière (23 %).
4. Augmenter les montants des prêts et la durée de remboursement de un à cinq ans (13 %).
5. Élargir le crédit pour la production agricole et en particulier pour l'acquisition des équipements tels que des charrues, des bœufs, des moulins, de l'équipement pour conserver les oignons et les tomates, etc. (7 %).
6. Réduire le taux d'intérêt (4 %).
7. Suspendre les remboursements pendant l'hivernage (3 %).

8. Adoucir les méthodes de recouvrement des dettes (1 %).

Les deux premiers éléments portent sur des ajustements ou des adaptations des termes de prêt et de la fréquence des remboursements. Comme mentionné précédemment, les Associations de Crédit adaptent déjà les termes de prêt en rallongeant le cycle de prêt à six mois et en autorisant des remboursements bihebdomadaires ou mensuels pour les Associations de Crédit ayant de l'expérience et de bonnes performances. En particulier, quand le montant du prêt augmente, les femmes demandent souvent une période de prêt plus longue afin que les remboursements soient inférieurs à ce qu'ils seraient pour un cycle de prêt de quatre mois. De plus, les remboursements moins fréquents permettent aux femmes de faire plus travailler leur prêt.

Le travail récent de Rutherford (1999) ainsi que d'autres suggère que les prêts octroyés aux ménages très démunis sont mieux compris comme étant remboursés par ces « épargnes futures » des ménages plutôt que simplement par les revenus de l'entreprise. Les ménages très démunis utilisent la somme nette d'un prêt dans une variété de manières pour soutenir leurs diverses stratégies de production et besoins de consommation. Par conséquent, le remboursement du prêt est fait à partir du « surplus » ou des épargnes générées de l'ensemble des stratégies de production du ménage. D'après cette perspective, il est peut-être plus facile de comprendre pourquoi la pression d'un versement hebdomadaire, en particulier lorsqu'il augmente avec de plus gros prêts, devient de plus en plus critique au fil du temps. L'implication est de baser les cycles de prêt et le moment des remboursements sur la capacité du ménage à rembourser plutôt que de supposer que les clients gèrent une entreprise spécifique qui a la capacité d'absorber de gros montants de fonds de roulement et de générer des rendements réguliers hebdomadaires de plus en plus importants.

D'autres ajustements proposés des termes de prêt incluent des prêts plus élevés ou même des cycles de prêt plus longs, de un an à cinq ans. Il est probable que ces périodes de prêt beaucoup plus longues sont demandées pour capitaliser les activités dont la rentabilité est plus longue (peut être l'agriculture) ou qui nécessitent des montants d'argent plus importants (comme l'achat d'un bœuf). L'idée de financer d'autres types d'investissement a été exprimée plus directement dans le point 5. Certaines femmes ont spécifiquement suggéré d'élargir les utilisations du crédit pour permettre l'achat d'équipement agricole ou d'animaux. D'autres femmes ont suggéré une formation et du crédit supplémentaires pour l'achat d'équipement pour conserver les légumes comme moyen de diversification et d'ajout de la valeur aux légumes qu'elles vendent (voir encadré 3.9, points 1 et 2). Ces ménages les plus démunis ont non seulement besoin de fonds de roulement pour des activités secondaires génératrices de revenus, mais aussi, plus fondamentalement, de fonds de roulement pour avoir accès aux moyens de production (équipement agricole, terre, animaux) essentiels pour l'agriculture qui est la principale source de revenus de ces communautés. De ce fait, les services de crédit qui facilitent l'achat d'équipement agricole sont, d'après les femmes démunies, une alternative adaptée plutôt que d'essayer de mener une activité non agricole génératrice de revenus pendant l'hivernage.

La troisième « solution » proposée la plus fréquemment par les femmes montre à quel point ces femmes souffrent réellement de la pauvreté. Même avec des années d'expérience avec une institution non caritative, certaines femmes pensent toujours que seule une aide matérielle directe peut les aider à sortir de la pauvreté. Cette croyance est exprimée dans les citations suivantes : « Nous avons d'abord besoin de vêtements et de chaussures, ensuite nous pourrions utiliser notre prêt pour faire du commerce. » ou « Vous devriez nous donner des vêtements et des chaussures pour nous éviter d'utiliser notre capital pour en acheter. »

(Voir aussi encadré 3.9, points 3 et 4). Étant donné la situation socio-économique désastreuse à laquelle les femmes participant à ces discussions de groupe sont confrontées, il n'est pas surprenant qu'elles proposent des solutions qui amélioreront plus directement et profondément leurs conditions matérielles immédiates et leur accès aux ressources productives essentielles. Ces réponses peuvent aussi être le reflet de l'impatience des femmes face à la durée s'écoulant avant que le programme apporte des résultats d'impact tangibles au niveau de la réduction de la pauvreté. Cela a aussi été exprimé par certaines femmes non membres qui se sont exclues elles-mêmes du programme parce qu'elles avaient peur de « manger » le prêt. Les cadeaux charitables ne sont pas une option durable pour les deux réseaux de caisses, ni même pour le travail dans le domaine du

développement. Cependant, les types de produits financiers dont ces ménages extrêmement démunis ont besoin (services d'épargne flexibles, prêts de consommation, prêts d'urgence et assurance) pourraient être prolongés par l'intermédiaire des Associations de Crédit du CEE.

Il est intéressant de remarquer que peu de femmes ont suggéré la réduction du taux d'intérêt comme « solution » potentielle pour attirer plus de femmes démunies. Comme cela a été montré dans de nombreuses autres études, le taux d'intérêt n'est pas souvent l'obstacle majeur ou même le « coût » dissuadant les femmes démunies à adhérer au programme. Cependant, la pression de rembourser chaque semaine émerge comme un coût ou fardeau particulier sur les femmes.

**Encadré 3.9 : Citations à propos de certaines solutions proposées par les femmes pour attirer plus de femmes démunies dans le programme du CEE**

1. « Nous manquons d'équipement de culture. Si vous pouviez nous permettre d'acquérir soit une charrue, un bœuf ou des engrais, cela nous aiderait beaucoup, ne serait-ce que pour appuyer (aider) nos époux. Si nous pouvions avoir la charrue, les engrais, le bœuf au niveau de la caisse villageoise, cela nous plairait beaucoup. [...] J'avais oublié de vous parler de l'absence de pompe qui constitue le problème de premier plan chez nous ici. Nous avons également besoin de moulin qui nous faciliteraient beaucoup la tâche. » (Femme membre, village de Zéguéla)
2. « Nous, nous faisons des oignons et des tomates dans nos jardins. Puisqu'on ne peut pas les conserver longtemps une fois mûrs, on est contraint de les vendre à des prix (400 F par tasse de tomates et 75 à 100 F par kilo d'oignons) qui ne rémunèrent pas. Si on accorde des délais de remboursement de 1-2-3 mois, on peut transporter nos tomates et oignons sur des marchés importants pour avoir une meilleure rémunération. [...] Si le programme pouvait nous aider à trouver les moyens (machines ou technologie) de conserver ou de transformer nos tomates, nous pourrions y bénéficier énormément. Comme ça, on peut même exporter sur la France. [...] Actuellement, nous sommes obligés de vendre à des prix très bas ou de les jeter une semaine après la cueillette. Récemment, on nous a montré à l'aide d'une machine, la façon d'assécher les oignons et de les conditionner après assèchement. Cet oignon conditionné coûte 1000 F le kilo à Bamako (contre 75 à 100 F le kilo brut ici). En nous aidant avec de telles machines (ou technique de conservation/transformation/conditionnement) nous pourrions beaucoup gagner. » (Femme membre, village de Km26)
3. « Dans le village, nous (membres) sommes considérées comme des laissées pour compte (on n'attend que notre dérive). Donc, si vous nous aidez (avec de l'argent), des autres vont regretter et elles viendront à nous dans le programme. [...] Vous pourrez aussi nous offrir des habits même si vous ne nous donniez pas l'argent. [...] Que ça soit des habits, des chaises, des bancs, même des nattes, il faudra nous aider seulement. Comme ça les autres viendront. [...] Vous pourriez également nous aider à nous alphabétiser car nous sommes toutes analphabètes. La saison sèche est mieux indiquée pour cela. [...] Il faut nous aider à nourrir nos enfants en donnant encore plus d'argent et en nous accordant un délai plus long. Il faudrait aussi diminuer les intérêts. » (Femmes membres, village de Nièmina)
4. « Si vous leur donnez l'argent, elles (femmes démunies) pourront le diviser en deux. Une partie servirait à faire du commerce, l'autre pourra être utilisée pour satisfaire certains besoins de la famille. [...] Il faudra nous donner en plus de l'argent, des habits, des matras, des chaises, des ustensiles qui nous manquent cruellement. Si nous acquérons ces objets, ça nous évite d'utiliser le prêt pour les acheter et on pourra progresser. [...] Il faudra venir nous donner des habits et des chaussures pour arrêter notre tentation d'utiliser notre capital pour de les acquérir. » (Femmes non membres, village de Nièmina)

## CONCLUSION

L'exercice avait pour objectif d'améliorer nos connaissances sur les obstacles rencontrés par les femmes démunies pour adhérer et participer au programme. Les discussions ont révélé peu ou aucune évidence que les membres des ménages « riches » empêchaient systématiquement les femmes relativement plus démunies à joindre le programme du CEE. En fait, les représentants du programme le décrivent comme étant destiné aux femmes « démunies » pour leur permettre de sortir de la pauvreté. Cependant, les discussions ont révélé des cas d'auto-exclusion par certaines femmes démunies. Soit ces femmes n'avaient pas d'idée ou de plan pour utiliser le prêt de manière productive, soit elles avaient peur du risque et des obligations sociales de faire un emprunt.

Des discours des femmes membres et non membres, il ressort une interrelation entre les facteurs dissuadant les femmes à adhérer au programme, les difficultés vécues par les femmes une fois dans le programme et les impacts négatifs sur les ménages provoqués par l'adhésion. Ces obstacles résultent d'une conjonction de facteurs, mais émanent fondamentalement de l'extrême pauvreté des ménages des membres participant à ces discussions de groupe, ainsi que du développement commercial relativement faible des régions du programme.

Les femmes des ménages les plus démunies sont confrontées à de nombreux obstacles qui compromettent leur capacité à bénéficier du programme du CEE. Ces facteurs sont liés à la capacité de commencer une activité génératrice de revenus (soit par manque d'expérience ou par manque de moyens), la peur d'entacher leur réputation ou la confiance des autres en cas d'incapacité à rembourser, ou le niveau de pauvreté rendant difficile de ne pas utiliser l'argent pour les dépenses de base au lieu de l'investir. De nombreuses femmes non membres interrogées ont choisi de ne pas adhérer à cause de leur situation de revenu

déjà précaire. En fait, les femmes non membres ont évoqué trois fois plus la pauvreté de leur ménage que toute autre raison pour ne pas adhérer au programme.

Les membres démunis parlent des bienfaits qu'elles ont tirés de leur participation au programme. Fréquemment, les femmes décrivent avoir pu mieux faire face aux besoins de base de leur famille (nourriture, vêtements, soins médicaux et préparations pour le mariage de leurs enfants). Certaines femmes ont aussi mentionné les bienfaits de pouvoir acquérir du matériel agricole, apprendre de nouvelles pratiques sanitaires/commerciales et faire l'expérience d'une plus grande confiance en soi et respect en soi. Mais, elles ont aussi parlé de leurs difficultés liées à leur participation au CEE : 1) difficulté de rassembler le montant du remboursement chaque semaine à cause de rendements décevants ou de mauvaises ventes dans leur activité commerciale ; 2) être forcée à dépendre de ressources externes pour le remboursement ; 3) découragement à la suite du départ des autres femmes démunies du groupe ; et 4) défi de mener des activités génératrices de revenus lors de la saison des pluies.

Il se peut que les membres du CEE de tous les statuts socio-économiques aient tous à faire face à l'obligation des remboursements hebdomadaires, à une faible demande des marchés et à la difficulté de maintenir une entreprise pendant l'hivernage. Toutefois, il est probable que dans chacune de ces régions, les femmes des ménages les plus démunies soient confrontées à un fardeau beaucoup plus important. Par exemple, les remboursements hebdomadaires stricts sont particulièrement difficiles pour les ménages démunis parce qu'ils n'ont pas d'autre source de revenus avec laquelle ils peuvent rembourser. Pour la même raison, ils sont particulièrement vulnérables si une maladie ou un décès surviennent dans la famille. À ces facteurs s'ajoutent les difficultés des marchés locaux peu dynamiques, l'absence d'accès à des moyens de transport ou la

concurrence féroce des femmes non démunies ayant plus de moyens.

Ces interviews de groupes cibles offrent une vue sur le type de services financiers flexibles et auxiliaires que les caisses pourraient offrir pour mieux atteindre et garder les clients les plus démunis ayant le plus d'insécurité alimentaire. Par exemple, les caisses commencent déjà à assouplir les termes des prêts avec les Associations de Crédit ayant de l'expérience, en allongeant la durée du prêt et en réduisant la fréquence des réunions et des remboursements. Un autre domaine où les caisses doivent continuer à être flexible est la livraison des services lors de la saison des pluies. À cause de la nature saisonnière du travail agricole, les politiques du programme lors de la saison des pluies devraient réduire la fréquence des réunions, permettre aux femmes d'épargner sans pour autant avoir à démarrer de nouvelles Associations de Crédit. D'autres actions possibles suggérées par ces groupes de discussion sont les suivantes :

- ❖ Des remboursements réguliers sont essentiels pour une bonne performance de remboursement. Considérant les diverses conséquences néfastes lorsque les femmes démunies sont obligées de rembourser toutes les semaines, une politique de fréquence des remboursements devrait être établie selon les opportunités économiques disponibles dans les villages, telles que la fréquence et le dynamisme du marché, ainsi que selon les capacités réelles des personnes démunies à exercer une activité génératrice de revenus d'une manière rentable et durable. Le remboursement du prêt par les ménages démunis est peut-être mieux compris comme provenant des « épargnes futures » faisant partie de l'ensemble de leurs stratégies de production et de consommation au lieu de penser qu'il provient simplement des revenus de leur seule entreprise.
- ❖ Diverses études ont montré que les produits financiers dont les personnes extrêmement démunies ont besoin sont :
  - 1) des services d'épargne de bonne qualité qui sont pratiques, disponibles et volontaires peuvent attirer et aider les femmes démunies qui ont peur ou ne sont pas sûres de la manière d'utiliser un prêt de fonds de roulement ;
  - 2) des prêts de consommation qui permettent aux ménages de maintenir une alimentation suffisante pendant le « saison de soudure » prévisible durant les pluies ;
  - 3) des prêts d'urgence ou des assurances pour aider les ménages démunis à survivre aux chocs économiques causés par une maladie ou un décès.
- ❖ Considérant que la majorité des personnes démunies n'ont pas, ou peu, d'expérience pour mener une activité génératrice de revenus avant d'adhérer au programme, les premières séances d'apprentissage devraient mettre l'accent sur le développement de l'entreprise afin de rassurer les femmes démunies hésitantes et, finalement, stimuler de nouveaux talents.
- ❖ Considérant les valeurs sociales et culturelles associées à la réputation personnelle et à l'intégrité dans la société malienne, les Associations de Crédit devraient opter pour l'abandon de certaines pratiques coercitives et punitives pour le recouvrement des dettes. Afin de réaliser ce changement, le programme devrait développer d'autres types des services de soutien, de conseils et d'accompagnement pour les clientes en difficultés.
- ❖ Considérant les difficultés liées à la participation durant l'hivernage, il serait souhaitable de repenser les modalités de participation durant cette période de l'année, incluant la possibilité d'offrir d'autres types de produits financiers afin de fidéliser cette catégorie de clientèle et de diminuer ainsi le taux d'abandon qui reste très élevé pendant cette période de l'année. Les caisses ont déjà réduit la fréquence des réunions pendant cette période de l'année et ont permis aux

femmes de ne pas emprunter, tout en restant membres si elles le souhaitent. Cependant, d'autres produits de crédit ou des produits à plus long terme pourraient aussi être proposés à cette période de l'année, ce qui permettrait aux ménages démunis d'augmenter leur productivité agricole.

Des stratégies pour augmenter ces types de services financiers annexes, qui font déjà partie à divers degrés du programme du CEE, doivent être étudiées de façon plus approfondie.

## Bibliographie

Davies, Rick (1997). "Beyond Wealth Ranking: The Democratic Definition and Measurement of Poverty," Note préparée pour l'atelier ODI, "Indicators of Poverty: Operational Significance," tenu à Londres, octobre 1997.

Davies, Rick et William Smith (1998). "The Basic Necessities Survey: The Experience of ActionAid Vietnam." Hanoi, septembre 1998.

Grandin, Barbara. *Wealth Ranking in Smallholder Communities: A Field Manual*, IT Publications, U.K., 1988

Ministère de l'économie, du plan et de l'intégration/PNUD/Banque mondiale (1999), Croissance, Équité et Pauvreté: Rapport national sur le développement humain durable

MkNelly, Barbara et Chatree Watetip. "Impact of *Credit with Education* in Thailand." *Freedom from Hunger*. Mai 1993.

Painter, Judith et Barbara MkNelly. "Village Banking Dynamics Study: Evidence from Seven Programs" du *Journal of Microfinance Practitioner and Development Perspectives*, Vol. 1 No. 1. Automne 1999, p. 113-116.

Rutherford, Stuart. "The Poor and Their Money." Institute for Development Policy and Management, University of Manchester, Angleterre. 1999.

Simanowitz, Anton. Small Enterprise Foundation, "Pushing the Limits of Wealth Ranking," PLA Notes #34, 1999.



# ANNEXES



## ANNEXE 1: Enquête sur le niveau de satisfaction des besoins essentiels - Nyèsigiso et Kafo Jiginew

Revu par (nom du superviseur): \_\_\_\_\_

N° d'identification : [\_\_\_\_\_]

### Enquête sur le niveau de satisfaction des besoins essentiels - Nyèsigiso et Kafo Jiginew

Nom de l'enquêteur: \_\_\_\_\_

Date d'interview: \_\_\_\_\_

Nom de la caisse (CEC): \_\_\_\_\_

Nom du village/quartier: \_\_\_\_\_

Catégorie de membre: (No de compte \_\_\_\_\_)

Rural  Urbain

#### Nyèsigiso

1. Membre individuel épargnant

4. Membre du groupe AFCRED

2. Membre individuel emprunteur

5. Membre individuel AFCRED

3. Membre du CEE (nom de l'AC) \_\_\_\_\_

6. Membre PACCEM

#### Kafo Jiginew

7. Membre individuel (épargnants seulement)

9. Association villageoise CCA

8. Membre du CEE (nom de l'AC) \_\_\_\_\_

10. Emprunteur individuel CCA

Nom de l'enquêté: \_\_\_\_\_

Sexe de l'enquêté:  1 Féminin  2 Masculin

Présentez-vous à l'enquêté et expliquez le but de l'enquête. Lui demander s'il veut participer.

#### Expérience avec la caisse d'épargne et de crédit

Je souhaiterais commencer en vous posant quelques questions sur votre expérience avec Nyèsigiso ou Kafo Jiginew.

1. Depuis combien de temps êtes-vous (ou votre association) membre de la caisse d'épargne et de crédit de (nom de la caisse) ?

Nombre d'années et/ou  Nombre de mois  99 Ne sait pas

2. Avez-vous déjà reçu un prêt de la caisse de (nom de la caisse) / caisse villageoise / association de crédit depuis que vous êtes devenu membre ?

1 Oui  0 Non

3. (Si oui à #2),

Types de prêts (lire de 3a-3d par ligne)	3a. Avez-vous déjà obtenu ... 1=Oui 0=Non 99=Ne sais pas	3b. Combien de fois avez-vous obtenu ce type de crédit ?	3c. Avez-vous présentement ce type de crédit ? 1=Oui 0=Non	3d. Quel est (ou était) le montant de votre crédit actuel (ou dernier crédit) de ce type (en FCFA) ?
<b>Nyèsigiso ou Kafo</b>				
1. Crédit de la caisse villageoise / association de crédit (CEE)				
<b>Nyèsigiso seulement</b>				
2. Crédit individuel AFCRED				
3. Crédit du groupe AFCRED				
4. Crédit PACCEM				
5. Un crédit provenant directement de la caisse				
<b>Kafo seulement</b>				
6. Crédit campagne coton				
7. Crédit court terme				
8. Crédit équipement				
9. Autre type (spécifier)				

## Information sur le ménage

Je souhaiterais continuer en vous posant quelques questions sur vous et les membres de votre ménage.

4. Quel âge avez-vous ?  en années  99. Ne sais pas
5. Si quelqu'un vous envoie une lettre, pouvez-vous la lire ?  
 0. Non  1. Oui  99. Ne sais pas
6. Combien d'années avez-vous réussi à l'école ?  
 nombre d'années (école française)  nombre d'années (école coranique)
7. Actuellement, êtes-vous ... ? (*Lire les réponses. Ne noter qu'une seule réponse.*)  
 1. Marié (e) - monogame  4. Veuf (veuve)  
 2. Marié (e) - polygame  5. Célibataire/jamais marié (e)  
 3. Séparé (e) ou divorcé (e)
8. En vous incluant, combien de personnes dans votre ménage (celles qui partagent la même nourriture au moins une fois par jour) sont (*Lire les réponses et marquer le nombre dans la case appropriée*):  
a. adultes (18 ans et plus) ?  nombre d'adultes  
b. enfants d'âge scolaire (7-17 ans) ?  nombre d'enfants  
c. jeunes enfants (0-6 ans) ?  nombre de jeunes enfants
9. Combien d'adultes (18 ans et plus) dans votre ménage travaillent ?  nombre d'adultes
10. Combien de personnes dans votre ménage peuvent lire ?  nombre de personnes
11. Quelle est la dernière classe terminée par la personne la plus instruite de votre ménage ?  
 nombre d'années complétées
12. Dans votre ménage, avez-vous quelqu'un qui a un travail qui lui rapporte un salaire régulier ?  
 1. Oui  0. Non  99. Ne sais pas
13. Y-a-t-il quelqu'un qui travaille à l'extérieur du village/quartier qui envoie régulièrement de l'argent à votre ménage ?  
 1. Oui  0. Non  99. Ne sais pas
- 14a. Y-a-t-il une autre personne dans votre ménage qui est aussi membre d'une caisse Nyèsigiso/Kafo ou d'une association membre d'une caisse Nyèsigiso/Kafo ?  
 1. Oui  0. Non  99. Ne sais pas
- 14b. (*Si oui à 14a*), Y-a-t-il quelqu'un d'autre dans votre ménage qui a reçu un crédit d'une caisse Nyèsigiso/Kafo ou d'une association membre d'une caisse Nyèsigiso/Kafo?  
 1. Oui  0. Non  99. Ne sais pas
- 14c. (*Si oui à 14b*), Au cours des 12 derniers mois, quel type de crédit ce membre de votre ménage a reçu de la caisse Nyèsigiso/Kafo ou de l'association membre d'une caisse Nyèsigiso/Kafo? (*Lire les réponses et cocher dans la case appropriée*)
- | Produits de prêts de Nyèsigiso                                    | Produits de prêts de Kafo   |
|---|---|
| <input type="text"/> 1. Prêt CEE-Crédit de la Caisse Villageoise  | <input type="text"/> 1. Crédit de l'association de crédit (CEE)   |
| <input type="text"/> 2. Crédit individuel AFCRED                  | <input type="text"/> 12. Crédit individuel de campagne (CCA)      |
| <input type="text"/> 3. Crédit du groupe AFCRED                   | <input type="text"/> 13. Crédit de groupe de campagne (CCA)       |
| <input type="text"/> 4. Crédit PACCEM                             | <input type="text"/> 14. Crédit court terme                       |
| <input type="text"/> 5. Crédit individuel ordinaire               | <input type="text"/> 15. Crédit équipement                        |
| <input type="text"/> 6. A obtenu le prêt mais ne sais pas le type | <input type="text"/> 6. A obtenu le prêt mais ne sais pas le type |
| <input type="text"/> 7. Autre _____                               | <input type="text"/> 16. Autre _____                              |
| <input type="text"/> 99. Ne sais pas                              | <input type="text"/> 99. Ne sais pas                              |

## Satisfaction des besoins essentiels du ménage

Je voudrais vous demander une série de questions qui vont m'aider à comprendre quels sont les besoins essentiels et la situation particulière de votre ménage.

	15a. Parmi les conditions que je vais vous citer, lesquelles pensez-vous être des besoins essentiels que tout ménage devrait avoir et ne devrait pas vivre sans ? (Marquer "1" si considéré comme besoin essentiel et "0" si non.)	15b. Lesquelles des conditions de la liste suivante votre ménage a maintenant ? 1- Oui 0- Non 99- Ne sais pas 98- Pas applicable
<b>Satisfaction des besoins nutritionnels</b>		
1. Au moins trois repas par jour tout au long de l'année même durant la période de soudure.		
2. Un repas avec viande ou poisson au moins une fois par semaine.		
3. Avoir suffisamment de nourriture dans le ménage de façon que, chaque fois qu'un enfant a faim et demande à manger, il y aura toujours quelque chose à lui donner.		
<b>Satisfaction des besoins de production agricole</b>		
4. Produire suffisamment de céréales de façon qu'il ne soit pas nécessaire d'en acheter plus durant l'année.		
5. Au moins une charrue et quatre boeufs pour le labour.		
6. Au moins une charrette avec son animal de trait.		
7. Au moins dix têtes de gros bétail.		
8. Une plantation de fruits (Kafo seulement).		
9. Au moins un multiculteur et un semoir (Kafo seulement).		
<b>Satisfaction des besoins de santé</b>		
10. Avoir l'argent nécessaire pour payer les frais de consultation d'un médecin et acheter les médicaments chaque fois qu'un membre de ménage tombe malade ou a un accident.		
11. Savon à la maison pour les bains et lessiver les habits.		
12. Tous les enfants dans le ménage complètent toute la série de vaccinations.		
<b>Satisfaction des besoins d'éducation</b>		
13. Tous les enfants dans le ménage vont à l'école ou ont complété l'école primaire.		
14. Suffisamment d'argent pour payer les frais scolaires et acheter le matériel scolaire et les uniformes nécessaires pour fréquenter régulièrement l'école.		
<b>Satisfaction des besoins de logement</b>		
15. Une maison avec un toit fait de matériaux durables tels que les tôles.		
16. Une maison avec des murs construits en matériaux durables tels que les briques en terre cuite ou les briques en ciment.		
17. Accès à l'eau potable soit à partir d'une pompe, d'un robinet ou d'un forage bien couvert et maintenu.		
18. Une latrine.		
19. Électricité dans la maison.		

	15a. Parmi les conditions que je vais vous citer, lesquelles pensez-vous être des besoins essentiels que tout ménage devrait avoir et ne devrait pas vivre sans ? (Marquer "1" si considéré comme besoin essentiel et "0" si non.)	15b. Lesquelles des conditions de la liste suivante votre ménage a maintenant ? 1- Oui 0- Non 99- Ne sais pas 98- Pas applicable
<b>Satisfaction des besoins d'habillement</b>		
20. Un nouveau complet d'habits à l'occasion des fêtes de Tabaski ou de Ramadan pour chaque membre du ménage.		
21. Bonnes chaussures pour tous les enfants dans le ménage.		
<b>Satisfaction des besoins sociaux</b>		
22. Moyens nécessaires pour honorer les fiançailles et les cérémonies de mariage de tous les enfants qui veulent se marier.		
23. Un ou plusieurs amis qui peuvent aider financièrement et/ou matériellement en cas d'extrême nécessité.		
<b>Satisfaction des besoins matériels</b>		
24. Un lit avec matelas.		
25. Une radio.		
26. Un vélo en bonne condition.		
27. Une mobylette ou un motorcycle.		
28. Une voiture ou une camionnette.		
29. Avoir un grenier fumigable.		
30. Avoir des bassines ou des seaux métalliques.		

**Information sur la communauté** (cette information pourrait être collectée par l'enquêteur à partir d'une source fiable dans la communauté).

16. Quels types de services de santé sont disponibles dans votre village/quartier (*Plusieurs réponses possibles*)?

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 1. Aucun                                 | <input type="checkbox"/> 4. Clinique privée           |
| <input type="checkbox"/> 2. Poste de santé d'arrondissement       | <input type="checkbox"/> 5. Hôpital                   |
| <input type="checkbox"/> 3. Centre de santé communautaire (CSCOM) | <input type="checkbox"/> 6. Autre (à spécifier) _____ |

17. Quelle est la distance approximative en kilomètres du service de santé (centre de santé communautaire, clinique, hôpital) le plus proche ?

[ ] distance en kilomètres

18. Quels types d'écoles sont dans votre village/quartier (*Plusieurs réponses possibles*) ?

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> 1. Aucune école              | <input type="checkbox"/> 5. École primaire complète  |
| <input type="checkbox"/> 2. Medersa/Franco arabe      | <input type="checkbox"/> 6. 2ème Cycle fondamental   |
| <input type="checkbox"/> 3. Centre d'alphabétisation  | <input type="checkbox"/> 7. École technique          |
| <input type="checkbox"/> 4. École primaire incomplète | <input type="checkbox"/> 8. École secondaire (Lycée) |

19. Quelle est la distance approximative en kilomètres de l'école primaire complète la plus proche ?

[ ] distance en kilomètres

20. Votre communauté a-t-elle de l'eau potable (soit une pompe, robinets, forage couvert et bien maintenu, puit aménagé) ?

- |                                 |                                 |  |
|---------------------------------|---------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> 1. Oui | <input type="checkbox"/> 0. Non | <input type="checkbox"/> 99. Ne sais pas |
|---------------------------------|---------------------------------|--|

21. Votre communauté a-t-elle de l'électricité ?

- |                                 |                                 |
|---------------------------------|---------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 1. Oui | <input type="checkbox"/> 0. Non |
|---------------------------------|---------------------------------|

## ANNEXE 2 : Description des villages ayant participé à la méthode de classement selon la richesse

### Description des villages de Nyèsigiso :

Les villages couverts par l'étude dans le réseau Nyèsigiso sont de deux types. Les villages affiliés à la caisse Médine (Zéguéla et Tesserela) sont enclavés et n'ont pas d'accès à un marché dynamique. Le seul marché dynamique est situé à 35 km dans la ville de Ségou, tandis que le deuxième marché moins dynamique est celui du village de Tesserela. Les deux autres villages affiliés à la caisse de Koyan N'Golobala (km26 et Koyan Coura) se distinguent des autres de par leur localisation dans la zone irriguée et leur proximité par rapport au marché de la ville de Niono (chef lieu du cercle de Niono situé à plus de 100 km de la ville de Ségou).

1. Situé à 35 km de la caisse de Médine, le **village Zéguéla** est à l'extrême limite de la zone de couverture de la caisse Médine. C'est un village très reculé et enclavé, difficilement accessible pendant la saison d'hivernage. Les pistes qui conduisent à ce village sont presque exclusivement fréquentés par les charrettes transportant les biens de ce village vers la ville de Ségou ou vers les autres villages environnants. Aucune infrastructure sociale n'existe dans ce village, à l'exception de la présence d'une source d'eau potable. Il n'y a ni école primaire, ni centre d'alphabétisation, ni centre de santé, ni électricité. De plus, comme il n'y a aucun marché dans le village, les villageois fréquentent celui de Ségou (à 35 km), ou celui de Tesserela (10 km).
2. Le **village de Tesserela** est un peu plus éloigné de Ségou que le village Zéguéla. Mais ce premier a l'avantage d'avoir accès à son propre marché local et à une piste en terre fréquentée de temps en temps. C'est un gros village constitué de trois sections. Il est doté de quelques infrastructures sociales dont le centre de santé communautaire, une école primaire à cycle incomplet. Il sera le siège de la future commune rurale de Tesserela. Il est également doté de l'énergie solaire qui alimente le CESCO et le bureau communal.
3. Le **village de Koyan Coura** est un village de taille relativement moyenne situé à environ 8 km de la ville de Niono. Il est accessible par une route secondaire régulièrement fréquentée. Situé dans un périmètre rizicole aménagé par l'Office du Niger, il bénéficie des infrastructures d'irrigation pour la culture du riz. La présence de l'eau permet aussi aux agriculteurs de pratiquer le maraîchage (oignons, légumes) comme culture de contre-saison. Il a accès à d'autres services financiers, notamment ceux du réseau des caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées et le crédit équipement de l'Office du Niger. Les infrastructures sociales sont limitées à une école primaire à cycle incomplet. Pas d'électricité, mais la plupart de ménages a accès à une source d'eau potable. Quelques signes de richesse qui peuvent le distinguer des deux premiers sont bien visibles tels que les véhicules, les motos, les moulins et les maisons en tôles.
4. **Km26** est un village collé sur la ville de Niono de telle sorte qu'une personne non avertie pourrait le considérer comme un quartier de Niono. Mais les habitants de ce village se distancent de la ville de Niono de par leur esprit d'appartenance à leur village et de par l'agriculture qui constitue la principale source de revenu. En plus de profiter des opportunités agricoles favorisées par l'irrigation (culture du riz, maraîchage), les habitants profitent pleinement des opportunités du marché dynamique de Niono qui est à leur proximité. Les

infrastructures sociales de base y sont développés comparés à d'autres villages de Nyèsigiso. Le village a deux écoles primaires (école française et une école coranique) et un centre de santé. On observe également quelques signes de richesse tels que les moulins, les véhicules, des motos, le commerce. Mais le village n'a pas d'électricité.

### **Description des villages de Kafo Jiginew :**

Les villages se caractérisent par le manque de bonnes routes entre différents villages, les distances assez grandes entre villages, et le manque de marchés dynamiques. En dehors du marché de Koutiala situé dans un rayon de 35 à 45 km de la zone d'enquête, aucun autre marché important n'existe dans la zone. D'un village à un autre, il est fréquent de retrouver de petits marchés hebdomadaires inondés plutôt par des produits de consommation : céréales, friperie, produits agricoles. La faible demande de ces produits combinée avec le manque de moyens de transport pour faciliter les échanges limitent considérablement le développement des activités génératrices de revenus dans ces villages.

5. **Nièmina** est un village très reculé situé à 9 km de l'axe routier principal. On note la présence de plusieurs maisons en tôle qui semblent dénoter un certain niveau de bien-être des ménages grâce aux revenus générés par la culture du coton. Mais l'absence ni d'école primaire, ni de centre de santé communautaire, ni de marché villageois montre à quel point ce village reste encore sous-développé. Le marché le plus proche est à 9 km au village de Finzankoro.
6. **Tomina** est un village pratiquement comparable à Nièmina. Mais il lui est différent par la présence d'une école primaire à cycle incomplet, une petite pharmacie du village affiliée au CSCOM de Konséguéla. Pas d'électricité, mais présence de l'eau potable dans la communauté. La présence des maisons en tôle semble témoigner que le village tire des sources de revenus importants dans la culture du coton. Mais l'absence du marché local a limité le développement des activités génératrices de revenus. Pour mener des affaires, les villageois sont obligés de se retourner vers le marché hebdomadaire de Finzakoro situé à 8 km, ou encore vers le marché de Konséguéla situé à environ 20 km.
7. **Toupourla** est un village de taille relativement moyenne et situé à environ 10 km de l'axe routier plus fréquenté. Il est pratiquement inaccessible, même difficile d'accès pendant la saison sèche car la piste n'est fréquentée que par les charrettes et les motocycles. Il n'existe pas de véhicule dans le village, mais on dénote la présence de motocycles. Le village n'a ni électricité, ni centre de santé. Mais il a une école primaire à cycle incomplet et une source d'eau potable. Il existe également un petit marché du village, mais les principaux échanges commerciaux se font plutôt dans le marché de Konséguéla situé à 14 km de leur village.
8. **N'Golobougou** est un village de taille relativement moyenne et apparemment plus développé tel que l'on peut le constater par la présence de plusieurs maisons en tôles, de motos et de véhicules. Sa localisation stratégique lui offre plus d'opportunités économiques comparés à ces trois premiers villages de Kafo Jiginew. Il est situé le long de l'axe routier régulièrement fréquenté et à 4 km du pôle de développement de Konséguéla qui a un marché le plus dynamique de la zone d'enquête. Il est doté d'une école primaire à cycle incomplet, d'eau potable, mais pas d'électricité.
9. **Finzankoro** est un village de taille relativement moyenne situé le long d'une route fréquentée. Il a un marché dynamique qui attire les habitants de plusieurs villages

environnant dont ceux de Nièmina et de Tomina. Il est doté de plusieurs infrastructures sociales dont une école primaire à cycle incomplet, un centre de santé communautaire, de l'eau potable. Mais le village n'a pas d'électricité. Il a son propre marché qui est fréquenté par les habitants des villages environnants. Il peut être considéré comme celui qui a le plus d'opportunités économiques de tous les villages de Kafo Jiginew ayant participé à l'étude. C'est un carrefour pour se rendre à Nièmina et Tomina ou pour continuer vers Konséguéla. Il est accessible à l'année longue.



### ANNEXE 3. 1 : Importance relative attribuée à diverses catégories de réponses

Tableau 3.1 : Sources par lesquelles les membres ont pour la première fois entendu parler du programme du CEE

Source d'informations	Par village										
	Zeg	Tes	KM	Koy	Nie	N'go	Tom	Toup	Finz	Tot	Pourc
1. Réseau d'amies et de parenté	5	2	4	2	0	3	3	2	1	26	70 %
2. Animatrice	0	1	0	3	2	0	1	1	0	8	22 %
3. Radio	0	0	3	0	0	0	0	0	0	3	8 %

Tableau 3.2 : Niveau de connaissance du programme du CEE parmi les femmes non membres

Niveau de connaissance	Par village										
	Zeg	Tes	KM	Koy	Nie	N'go	Tom	Toup	Finz	Tot	Pourc
1. Pas de connaissance ou très peu de connaissances sur les opérations et les services du programme	7	9	2	3	2	3	1	5	3	35	69 %
2. Une certaine connaissance du programme	4	2	0	4	2	0	1	1	2	16	31 %

Tableau 3.3 : Raison pour adhérer au programme parmi les femmes membres

Raison	Par village										
	Zeg	Tes	KM	Koy	Nie	N'go	Tom	Toup	Finz	Tot	Pourc
Facilités d'accès au crédit	6	3	5	2	1	1	0	0	0	0	18 %

Tableau 3.4 : Raisons de la non-adhésion des femmes non membres

Raisons	Par village										
	Zeg	Tes	KM	Koy	Nie	N'go	Tom	Toup	Finz	Tot	Pourc
1. Situation socio-économique du ménage peu favorable	8	3	16	1	4	10	14	19	0	75	47 %
2. Manque d'expérience en matière de commerce	5	6	2	1	4	0	1	3	0	22	14 %
3. Modalités de remboursement restrictives	5	5	1	3	6	3	1	2	3	29	18 %
4. Conjoncture socio-économique locale peu favorable	5	4	2	0	3	2	1	2	2	21	13 %
5. Inadéquation entre les objectifs des prêts et l'activité principale des femmes	0	0	0	0	8	0	0	1	3	12	8 %

Tableau 3.5 : Impacts positifs liés à la participation au programme mentionnés par les membres et les non membres

Impacts positifs	Par village										
	Zeg	Tes	KM	Koy	Nie	N'go	Tom	Toup	Finz	Tot	Pourc
1. Contribution à la satisfaction des besoins de consommation de la famille	5	10	3 (1)	7	9 (1)	6 (1)	1	2 (1)	0	47	72 %
2. Contribution à la satisfaction des besoins d'investissement de la famille	4	3	0	0	0	0	0	0	0	7	11 %
3. Connaissances dans les domaines d'intérêt (soins des enfants, maternité, etc.)	0	0	1	2	1	0	0	0	0	4	6 %
4. Diminution de la honte	2	1	0	1	0	0	0	0	0	4	6 %
5. Augmentation du savoir-faire en matière de petit commerce	0	1	0	2	0	0	0	0	0	3	5 %

Remarque : Les chiffres entre parenthèses font référence aux femmes non membres

Tableau 3.6 : Impacts négatifs liés à la participation au programme mentionnés par les membres et les non membres

Impacts négatifs	Par village										
	Zeg	Tes	KM	Koy	Nie	N'go	Tom	Toup	Finz	Tot	Pourc
1. Paiement des frais afférents (intérêts, frais d'adhésion)	1	1 (4)	6	1	0	2	0	0	1	16	32 %
2. Diminution du temps disponible pour les travaux domestiques	0	3	4	0	1 (1)	0	0	2	2	13	26 %
3. Augmentation du stress	1 (2)	0	0	0	3	0	0	1	1 (3)	11	22 %
4. Augmentation de la honte en cas de difficultés de remboursement	0	0	3	0	0	0	0	1	1	5	10 %
5. Paiement pour d'autres membres en cas d'absence de remboursement	0	0	2	0	0	1	1	0	1	5	10 %

Remarque : Les chiffres entre parenthèses font référence aux femmes non membres

Tableau 3.7 : Difficultés vécues par les membres ou entendues par les non membres

Difficultés	Par village										
	Zeg	Tes	KM	Koy	Nie	N'go	Tom	Toup	Finz	Tot	Pourc
1. Réunir le montant dû chaque semaine	2 (1)	2 (3)	4 (1)	2	4 (1)	1 (4)	2	1	1 (2)	31	30 %
2. Faire du commerce, assister aux réunions et effectuer les remboursements pendant l'hivernage	0 (2)	2	4	0	3 (2)	3	1	1	3 (4)	25	25 %
3. Écouler les marchandises chaque semaine	0	0 (2)	3	2 (1)	2	0 (2)	5	2	1	20	19 %
4. Rentabilité de l'activité commerciale peu assurée	0	2	3	0	3 (2)	0	1	0	(3)	13	13 %
5. Abandon du programme par certaines femmes démunies	0 (1)	6	0	0	2	1	1	0	0	11	11 %
6. Nécessité d'avoir recours à d'autres sources pour pouvoir effectuer les remboursements	0	0	1	1	1	0	0	0	0	3	3 %

Remarque : Les chiffres entre parenthèses font référence aux femmes non membres

Tableau 3.8 : Stratégies adoptées par les femmes membres pour répondre aux conditions du programme du CEE

Stratégies	Par village										
	Zeg	Tes	KM	Koy	Nie	N'go	Tom	Toup	Finz	Tot	Pourc
1. Départ définitif	0	10	3	1	1	0	1	0	4	20	56 %
2. Soumission	1	1	1	1	1	3	3	2	0	13	36 %
3. Départ temporaire pendant l'hivernage	0	0	0	0	0	1	1	1	0	3	8 %

Tableau 3.9 : Solutions proposées par les membres et les non membres pour attirer plus de femmes démunies

Solutions	Par village										
	Zeg	Tes	KM	Koy	Nie	N'go	Tom	Toup	Finz	Tot	Pourc
1. Réduction de la fréquence des remboursements (mensuelle au maximum)	2 (2)	5 (3)	3 (1)	0 (1)	0 (2)	4	3	1	0	27	27 %
2. Rallongement de la durée de remboursement (6 mois)	0	0 (6)	3	0	3	2	7 (1)	0	0 (1)	23	23 %
3. Aide matérielle ou financière (équipement ménager, pompes)	4 (4)	2	0	0	3 (3)	0 (1)	0	3 (3)	0	23	23 %
4. Augmentation du montant du prêt et rallongement de la durée de remboursement	0 (1)	0	0 (1)	1	0	1 (5)	0 (1)	0	3	13	13 %
5. Élargissement du crédit pour de l'équipement agricole (charrues et bœufs), du matériel de conservation des oignons et des tomates, des moulins, etc.	4	0	1	1	0	0	0 (1)	0	0	7	7 %
6. Diminution du taux d'intérêt	0	0 (1)	0	0	1 (1)	0	1	0	0	4	4 %
7. Suspension des remboursements pendant la période d'hivernage	0	1	0	0	0	0	0	0	0 (2)	3	3 %
8. Adoucissement des méthodes de recouvrement des dettes	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	1 %

Remarque : Les chiffres entre parenthèses font référence aux femmes non membres

## ANNEXE 3.2 : Résultats d'analyse de corrélation de rang de Spearman

Tableau 3.10 : Classification des difficultés par réseau

Difficultés	Réseau Nyèsigiso		Réseau Kafo Jiginew	
	Score	Rang	Score	Rang
1. Réunir le montant dû chaque semaine	16	1	16	2
2. Faire du commerce, assister aux réunions et effectuer les remboursements pendant l'hivernage	8	2	17	1
3. Écouler les marchandises chaque semaine	8	2	12	3
4. Rentabilité de l'activité commerciale peu assurée	5	5	8	5
5. Abandon du programme par certaines femmes démunies	7	4	4	5
6. Nécessité d'avoir recours à d'autres sources pour pouvoir effectuer les remboursements	2	6	1	6

Tableau 3.11 : Classification des solutions proposées par réseau

Solutions	Réseau Nyèsigiso		Réseau Kafo Jiginew	
	Score	Rang	Score	Rang
1. Réduction de la fréquence des remboursements (mensuelle au maximum)	17	1	10	3
2. Rallongement de la durée de remboursement (6 mois)	9	3	14	1
3. Aide matérielle ou financière (équipement ménager, pompes)	10	2	13	2
4. Augmentation du montant du prêt et rallongement de la durée de remboursement	3	5	10	3
5. Élargissement du crédit pour de l'équipement agricole (charrues et bœufs), du matériel de conservation des oignons et des tomates, des moulins, etc.	6	4	1	7
6. Diminution du taux d'intérêt	1	6	3	5
7. Suspension des remboursements pendant la période d'hivernage	1	6	2	6
8. Adoucissement des méthodes de recouvrement des dettes	0	8	1	7

Tableau 3.12 : Coefficients de corrélation de rang de Spearman des solutions proposées, entre les réseaux.

	Coefficients de corrélation
Difficultés	0,91 **
Solutions proposées	0,70 *

\* Coefficient de corrélation de Spearman significatif au seuil de 10 % (test bilatéral)

\*\* Coefficient de corrélation de Spearman significatif au seuil de 1 % (test bilatéral)

**ANNEXE 3.3 : CALCUL DU COEFFICIENT DE CORRÉLATION DE RANG DE SPEARMAN**

$$r_s = \frac{SS_{uv}}{\sqrt{SS_{uu}SS_{vv}}}$$

où

$$SS_{uv} = \sum (u_i - \bar{u})(v_i - \bar{v}) = \sum u_i v_i - \frac{(\sum u_i)(\sum v_i)}{n}$$

$$SS_{uu} = \sum (u_i - \bar{u})^2 = \sum u_i^2 - \frac{(\sum u_i)^2}{n}$$

$$SS_{vv} = \sum (v_i - \bar{v})^2 = \sum v_i^2 - \frac{(\sum v_i)^2}{n}$$

$r_s$  = coefficient de corrélation de rang de Spearman

$u_i$  = rang de la  $i$ ème mesure (catégorie de réponses) de l'échantillon 1 (Nyèsigiso)

$v_i$  = rang de la  $i$ ème mesure de l'échantillon 2 (Kafo Jiginew)

$n$  = le nombre de paires mesurées

Les valeurs critiques pour un test bilatéral figurent dans le tableau suivant :

Nombre de paires de mesures	Seuil de 10 %	Seuil de 5 %	Seuil de 1 %
6	0,829	0,886	-
8	0,643	0,738	0,881

### ***Mission de Freedom from Hunger***

Fondée en 1946, l'organisation Freedom from Hunger encourage «l'auto-assistance pour un monde affamé». Freedom from Hunger propose des solutions d'entraide innovatrices et durables pour lutter contre la faim chronique et l'extrême pauvreté. Avec nos partenaires locaux, nous apportons aux familles les ressources nécessaires pour qu'elles bâtissent un avenir de santé, espoir et dignité.



1644 DAVINCI COURT  
DAVIS, CA 95616  
(530) 758-6200  
FAc-SIMILÉ (530) 758-6241  
COURRIER ÉLECTRONIQUE [programs@freedomfromhunger.org](mailto:programs@freedomfromhunger.org)